



1363

Emprendimiento para creación de empresas con responsabilidad social empresarial

Alberto Ibarra Mares y Alexander Castrillo Galván



Editado por la Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso para eumed.net



Emprendimiento para Creación de Empresas con Responsabilidad Social Empresarial (RSE):

METODOLOGIA Y APLICACIÓN DEL MODELO GEM

por

Alberto Ibarra Mares
maresmex@yahoo.com

Alexander Castrillo Galván
alexandercastrillo@hotmail.com

COLOMBIA



Colombia, octubre de 2013



Semblanza de los Autores.

El Dr. Alberto Ibarra Mares es PhD en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Barcelona, Contador Público por la Escuela Superior de Comercio y Administración del Instituto Politécnico Nacional de México. Ex profesor de tiempo Completo del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Universidad Nacional Autónoma de México y Universidad de las Américas. Actualmente es Investigador, consultor y docente de postgrados de varias Universidades latinoamericanas.

Actualmente reside en Colombia. Trabaja como asesor e investigador en la Corporación Universitaria Americana y Universidad San Buenaventura de Medellín. Ha sido Investigador y Profesor Titular de tiempo completo en los programas doctorales en Gestión y Negocios, así como Postgrados en las áreas de Finanzas, Contabilidad y Administración de Universidades Mexicanas (Tecnológico de Monterrey, Universidad de las Américas, UNAM, etc.) y Universidades Colombianas (Universidad Sergio Arboleda, del Rosario, del Norte, EAN, entre otras).

Pertenece al sistema de revisores internacionales IRALIS (registro asignado: COCS1958). Es miembro y evaluador de los Consejos Editoriales de las Revistas: "Universidad y Empresa" (ISSN 0120-3975, Colombia) "Universo Contábil" (ISSN 1809-33, Brasil). "Gestión Empresarial" (ISSN 1990-9828, Colombia). "Investigación y Reflexión" (ISSN 1909-7719, Colombia).

El Dr. Ibarra ha ejercido la docencia e investigación como profesor de tiempo completo en dos universidades mexicanas de reconocimiento internacional (Universidad de las Américas e Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey). También ha sido profesor a nivel de postgrado en México en la Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Anáhuac y Universidad del Valle.También se dedica a dar conferencias, colaborar en publicaciones universitarias colombianas y asistir continuamente a congresos nacionales e internacionales.

Su línea de investigación está enfocada al campo de las finanzas, la contabilidad y el emprendimiento a través del Modelo GEM. En el campo de las finanzas y la contabilidad sus trabajos van en dos sentidos: i) Análisis financiero y ii) Estudio de los indicadores para intangibles estratégicos para el desarrollo empresarial (Responsabilidad Social Empresarial, Marketing Financiero, Gobierno Corporativo con sus diferentes enfoques, Capital Intelectual). En el 2013 participó como coautor en la elaboración de un libro sobre emprendimiento junto con el grupo de trabajo de la Universidad EAN titulado : "Emprendimiento: Diferentes Aproximaciones" Autores: Rodrigo Zarate, Alberto Ibarra Mares, Denise C. Arguelles.



Actualmente está en revisión otros dos libro titulados: "Desarrollo Sostenible con RSE versus Crimen Económico, y "Fraude Corporativo: Sus Indicadores e Indices de Medición".

El objetivo central de su investigación está enfocado a contribuir en la generación de evidencia empírica para el desarrollo económico y empresarial de Latinoamérica, así como ampliar la actividad investigadora de alto nivel a través de las nuevas generaciones de estudiantes universitarios.

Comentarios y Sugerencias:

$$B_i = \frac{\sigma_{im}}{\sigma_m^2}$$

Alberto Ibarra Mares
PhD. en Ciencias Económicas y Empresariales
e-mail: *maresmex@yahoo.com*





Semblanza de los Autores.

Alexander Castrillo Galván MBA, es actualmente candidato a doctor en ciencias empresariales de la Universidad Antonio Nebrija en la ciudad de Madrid, España. Ha culminado con reconocimientos dos estudios de Maestría. La primera de ellas la adelantó en Creación de Empresas en la Universidad EAN ubicada en la ciudad de Bogotá Colombia. Su segunda Maestría la culminó en Dirección de Empresas de la Universidad Antonio de Nebrija radicada en la ciudad de Madrid, España. Su formación en pregrado la tiene como Administrador Financiero de la UNIVERSIDAD DE SANTANDER UDES y posee una **e**specialización en Educación de la UNAD.

Funge como consultor, escritor, investigador y ponente nacional e internacional en temas sobre creación de empresas, emprendimiento, innovación y responsabilidad social empresarial.

Como empresario ha sido el creador y actual Gerente de la Empresa "Aprendiendo Juntos", Centro de Estimulación Temprana para el desarrollo de las inteligencias múltiples; igualmente gestor de empresas de los sectores transporte y servicios.

Docente de postgrado en universidades como el Área Andina, Libre de Cali, Universidad de Santander, entre otras.

Actualmente Docente Investigador de la Universidad EAN en Bogotá, Director de la Red de Universidades del Cesar REDUCESAR, Asesor Externo del Servicio nacional de Aprendizaje SENA para temas de innovación, investigación y emprendimiento. Igualmente Coordina el Observatorio Regional del Mercado de Trabajo del Cesar –Ormet Cesar-. Ex - asesor de Presidencia Ejecutiva de la Cámara de Comercio de Valledupar, Director de la Red de Universidades del Cesar REDUCESAR, Coordinó la Oficina de Asesoría en Comercio Exterior de Proexport Zeiky, Recientemente Líder Profesional del Programa Nacional de

Emprendimiento "Región Empresaria" en el Dpto del Cesar y de la Red de Emprendimiento Regional, Consultor de la Agencia de Cooperación Alemana Giz en el Dpto del Cesar, además se ha desempeñado como Conferencista de la Multinacional DRUMMOND LTD, en Valledupar y Santa Marta y como consultor de importantes empresas del sector financiero como BBVA en Cartagena y Porvenir S.A; del sector industrial como Industrias Ricopan, entre otras.

Como Investigador ha escrito importantes artículos científicos y participado con ellos en destacados y reconocidos Congresos nacionales e Internacionales sobre Innovación, Emprendimiento y Responsabilidad Social Empresarial esta última con énfasis en el Mundo y en Sociedades de Conflicto y Posconflicto, en sectores estratégicos como el Turismo Nacional e Internacional y Creación de Nuevas e innovadoras Empresas en este sector.

Su línea de investigación doctoral es sobre Emprendimiento con Innovación para la Creación de Empresas en Latinoamérica- aplicación del modelo Gem, y tiene como finalizad estudiar la innovación como una de las variables del modelo de tal forma que los empresarios y emprendedores vean en esta variable su principal factor diferenciador en la definición de sus modelos de negocio.

Comentarios y Sugerencias:

Alexander Castrillo Galván
PhD (C). en Ciencias Empresariales
e-mail: alexandercastrillo@hotmail.com

Emprendimiento para Creación de Empresas con Responsabilidad Social Empresarial (RSE):

METODOLOGIA Y APLICACIÓN DEL MODELO GEM

PALABRAS CLAVE

Pobreza. Empleo. Emprendimiento. Creación de Empresas. Educación. Motivación. Perfil. Financiamiento. Tecnología Empleada. Innovación.



INDICE.

INTRODUCCION Pp. 8

PARTE I.
ANTECEDENTES Y ALCANCES SOBRE EL EMPRENDIMIENTO Y LA RSE

1. Objetivos Generales Pp. 16

2. Antecedentes del Modelo GEM. Pp. 18

3. Importancia Social y Actual de los Modelos de Emprendimiento Pp. 27

4. Antecedentes Históricos sobre la Empresa con RSE. Pp. 35

5. Marco Conceptual sobre Emprendimiento, y RSE Pp. 50

PARTE II.
EL MODELO GEM

1. Descripción y Metodología del Modelo GEM. Pp. 65

2. Creación de Empresas con Base a Oportunidad o Necesidad Pp.67

3. Conformación de las Encuestas y Bases de Datos con el "APS" y "EQ". Pp. 69

4. Metodología e Instrumentos de Medición del Modelo GEM. Pp. 73

5. Componentes o Variables Endógenas y Exógenas del Modelo GEM Pp. 77.

PARTE III.
E ALGUNOS RESULTADOS DEL MODELO GEM EN EL CASO DE LATINOAMERICA

1. Modelo de Análisis de Motivación del emprendedor según GEM. Pp. 86

2. Modelo de Análisis para el Perfil o habilidades del Emprendedor Pp.89

3. Modelo para Analizar el Tipo de Financiación que Utiliza el Emprendedor Pp. 98

4. Modelo para Analizar el tipo de Tecnología que Aplica el Emprendedor. Pp. 101

5. Modelo GEM para Analizar la Innovación del Emprendedor Pp. 106

PARTE IV.
CONCLUSIONES

1. Conclusiones sobre el Entorno Económico Mundial y Latinoamericano para el Emprendedor don RSE. Pp. 110

Bibliografía Pp. 119

ANEXO A: Modelo de Cuestionario General del GEM. Pp. 122

INTRODUCCION

Este libro se enfoca a un análisis y mapeo sobre el Modelo GEM (*"Global Entrepreneurship Monitor"*). Su objetivo central es el análisis metodológico del emprendimiento con innovación para la creación y desarrollo de empresas con responsabilidad social empresarial. Para ello se explicara la metodología y las variables exógenas y endógenas propuestas por el *"Global Entrepreneurship Monitor"*, que fueron inicialmente estructuradas por dos de las mejores Universidades del mundo sobre este tema: The London Business School y Babson College.

El Modelo GEM proporciona fundamentalmente dos indicadores sintéticos que son: "Tasa Total de Actividad- TEA" y la "Tasa Promedio de Actividad Empresarial Social-SEA". Al mismo tiempo, con la base de datos GEM y con la "Matriz sobre Instrumentos de RSE" que desarrollaron Hebert, Galvan e Ibarra en 2011, se pueden aplicar métodos estadísticos multivariables para la obtención de evidencia empírica encaminada a la complementación y mejoramiento de los indicadores globales sintéticos del GEM. Los métodos multivariables principales son: análisis factorial, análisis cluster, regresión múltiple y análisis discriminante.

A partir del 2010, el GEM indica que son tres los objetivos que persigue el proceso metodológico para llegar a resultados y conclusiones que coadyuven al incremento de la actividad emprendedora formal con RSE:

1. Medir las diferencias que se dan entre los niveles de actividad emprendedora formal entre los distintos países GEM.

2. Identificar las variables o causas que influyen más en la actividad emprendedora
de cada país GEM.

3. Identificar aquellas políticas públicas que favorecen el emprendimiento así como su incremento en cuanto a la calidad emprendedora de cada país GEM.

Otro objetivo fundamental de la metodología GEM, consiste en aplicar el Cuestionario GEM a una muestra representativa de emprendedores de empresas formales aunque los autores han propuesto incluir también empresas informales en varias regiones con alto desempleo y niveles significativos de economía informal como es el caso del contexto Latinoamericano. Ello permitiría mejorar las bases de datos actuales del GEM, las cuales hasta la fecha no toman en cuenta los datos y características de los emprendedores de la economía informal. Desde hace varias décadas es innegable que los emprendedores informales tienen una presencia e importancia muy significativa dentro de cualquier economía Latinoamericana. De ahí la justificación de esta propuesta de adición a la base de datos GEM.

Con respecto a los indicadores TEA y SEA que se intentan mejorar cada año para representar indicadores sintéticos robustos para medir la actividad emprendedora en el mundo a través de la adición de evidencia empírica que generan cada uno de los países pertenecientes al GEM, estos indicadores están enfocados a la maximización del valor de la empresa sobre el concepto de desarrollo sostenible y sustentable. Según el Principio 3º. De la Declaración de Rio (1992), se entiende por sostenibilidad: “la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender sus propias necesidades”. En cambio el desarrollo sustentable se enfoca al aspecto económico y bienestar social, así como su relación con el medio ambiente. De ahí que la sustentabilidad se divida en tres aspectos: económico social y ambiental. Dicha traída es

susceptible de evaluarse simultáneamente dentro de la empresa a través de un conjunto de indicadores de desempeño organizacionales.

Este libro es producto de una amplia investigación centrada en Colombia y los países de Latinoamérica, donde se han ido desarrollando una metodología fundamentada en el algoritmo GEM, complementado con métodos estadísticos multivariables, tales como regresiones múltiples, factoriales, cluster o análisis de correspondencias entre otros. Dichos métodos estadísticos se corren en SPSS o MINITAB.

Por otra parte, los contenidos de las variables endógenas y exógenas del Modelo GEM representan las bases de datos, y son: “Aplication Population Survey –APS”, “Expert Questionarie- EQ” y “Cross National Data- CND”. Esto para obtener evidencia empírica con respecto a cómo cada una de dichas variables afecta el nivel de actividad emprendedora para creación y desarrollo de empresas en el mundo. Con ello podremos saber mejor cada día como incentivar el emprendimiento con innovación de empresas socialmente responsables dentro de determinados sectores. El Modelo GEM analiza principalmente datos e informes que sirven como base para calcular el indicador principal del GEM: Total Entrepreneurial Activity. (TEA).

Además, destaca la adición de un concepto nuevo que por primera vez el GEM incorporó en el 2009 a sus diferentes informes, y el cual se desarrolla a partir de aquellos emprendedores que tienen objetivos sociales. Para ello el GEM propone su nuevo indicador denominado: Tasa Promedio de Actividad Empresarial Social-SEA. Este indicador complementará al tradicional índice GEM: Total Entrepreneurial Activity-TEA. Todos los indicadores que se intenta complementar y/o desarrollar están enfocados a la maximización del valor de la empresa sobre el concepto de sostenibilidad.

Para el cálculo del TEA se utilizan tres bases de datos fundamentales que son:

a.) "Aplication Population Survey -APS": Dos mil encuestas aplicadas a población entre 18 a 64 años de edad en cada uno de los países GEM (archivos "APS").

b.) "Expert Questionarie- EQ": Encuestas aplicadas a un "focus group" de expertos en temas sobre Creación de Empresas. (archivos "KI").

c.) "Cross National Data- CND": Bases de datos secundarias con base a documentos de organismos internacionales de reconocido prestigio. Para esta investigación se consideraron informes de: Naciones Unidas (ONU), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), Unión Europea (UE) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (archivos "SV").

La recogida de datos para el análisis estadístico y obtención de resultados se realiza a través de encuestas. Las preguntas tratan de obtener datos en tres dimensiones: a) Actividades Previas a la Creación de una Empresa, b) Actividades de Creación de Nuevas Empresas, y c) Actividades Emprendedoras en Empresas ya Creadas.

Con respecto al indicador "Tasa Promedio de Actividad Empresarial Social-SEA", el GEM en su informe global 2009 intentó por primera vez medir y caracterizar al emprendedor social, aunque tuviera fines de lucro. A partir de entonces se está intentando medir cada vez mejor las actividades empresariales con componentes de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) dentro de la metodología GEM. Para ello los investigadores del GEM están incorporando en sus trabajos nuevas variables sobres las iniciativas empresariales con características sociales, tales como formación a desempleados; empleo a discapacitados, inmigrantes, ex presidiarios,

ancianos, etc. También se están analizando aquellas empresas que dedican parte de sus utilidades a ONG´s o acciones sociales. Además destaca el hecho de que se están incorporando cada vez más en los análisis los conceptos sobre la responsabilidad ecológica así como los resultados cuantitativos obtenidos de sus respectivos instrumentos de medición (indicadores de Ecoeficiencia). Es importante señalar que indicador SEA 2009 ya estableció los primeros estándares sobre mediciones de RSE para los emprendedores sociales (registrando un "piso" del 0.1% y un "techo" del 4.3%). En este contexto, los mayores puntajes SEA los obtuvieron los países impulsados por la innovación, donde están comprendidos la mayoría de los países GEM de la Unión Europea (además de Suiza y los Estados Unidos). Aquí se observa a priori que existe una correlación directa entre pobreza, desempleo y hambre con relación a problemas de tipo social y ecológico. Sin embargo, algunos SEA´s de países pobres y en vías de desarrollo se acercan en ocasiones mucho a los SEA´s de países desarrollados.

Por el momento el indicador SEA no ha considerado como de suma importancia el tipo de economía en que se desarrolla el emprendedor social. Situación que si es fundamental en el análisis de la TEA. Según el último Informe GEM Colombia, lo anterior obedece a que en el indicador SEA 2009 se observaron pocas diferencias entre los tres tipos de economías que propone el GEM (economías impulsadas por factores, eficiencia e innovación).

Con respecto a los alcances y limitaciones de este nuevo indicador denominado también "Tasa SEA", el mismo Informe GEM 2009 reconoce la dificultad que existe aún para hacer una eficiente caracterización entre las actividades empresariales convencionales y las actividades empresariales sociales. Máxime si existe un deliberado interés de simulación por parte de los emprendedores encuestados, cuyas actividades emprendedoras están dirigidas a "seudo prácticas sociales" tal como apariencia de RSE. Destacan algunas estadísticas obtenidas a través del SEA en cuanto a que existen ciertas

diferencias significativas entre la actividad empresarial social llevada a cabo por hombres con respecto a mujeres, o bien, diferencias entre países, edades, clases de organizaciones, tipos de problemas ecológicos y sociales, niveles de educación, tipos de gobierno, etc.

El Modelo GEM 2011 y que servirá de base para los informes GEM 2012, propone una tipología inicial para clasificar en 4 apartados a las organizaciones con actividad empresarial social:

1. Organizaciones no Gubernamentales Tradicionales: Tienen un componente muy significativo de objetivos sociales y medioambientales. No generan ingresos, y por tanto, suelen operar sin ánimo de lucro presentando ausencia de innovación.

2. Organizaciones con Iniciativas y actividades empresariales sociales: Tienen un componente muy significativo de objetivos sociales y medioambientales. No generan ingresos, y por tanto, suelen operar sin ánimo de lucro, pero presentan incluso componentes altos de innovación.

3. Organizaciones con Iniciativas y actividades empresariales sociales hibridas: Tienen un componente muy significativo de objetivos sociales y medioambientales. Presentan estrategias integradas o complementarias a su misión para generar ingresos.

4. Organizaciones con Iniciativas y actividades empresariales sociales con ánimos de Lucro: Tienen un componente muy significativo de objetivos sociales y medioambientales. Presentan estrategias para generar ingresos.

También el Modelo GEM 2011 ha propuesto una tipología inicial para clasificar en tres apartados a las organizaciones con actividad empresarial social con base a sus variables:

1. Primacía de los objetivos sociales y medioambientales sobre los objetivos económicos.

2. Dependencia básica de estrategias dirigidas a generar ingresos en correlación con las actividades.

3. Capacidad de la organización para generar innovación.

Por último, para complementar aún más el tema de RSE a través del GEM, este propone el concepto de “Iniciativas Empresariales Sociales-Empresario Social”. Aquí se reconoce como un nuevo tipo de actividad emprendedora, aquella que produciendo valor económico y social, se fundamenta sobre todo en tres factores estratégicos: Aspiraciones Empresariales, Actitudes Empresariales y Actividades Empresariales.

Las Aspiraciones Empresariales Se basan en la naturaleza cualitativa de los objetivos empresariales. Recuérdese que la naturaleza cuantitativa sobre el paradigma actual sobre los objetivos económicos del empresario son la maximización de las utilidades y la maximización del valor financiero de su empresa. En cambio, la naturaleza cualitativa descansa sobre una visión que complementa el objetivo cuantitativo del emprendedor moderno a través de factores tan importantes como: generación de empleo con calidad y RSE, nuevas formas de organizar y dirigir a la empresa, enfoques más integrales sobre el crecimiento, aplicación de nuevas tecnologías que no dañen el entorno ecológico, innovación de procesos y productos, etc.

Las Actitudes Empresariales descansan en los valores, creencias, ética, tanto de las personas, empresa y sociedad en que se desarrollan los emprendedores. Incluye el reconocimiento o rechazo social del empresario. Las



actitudes lógicamente varían o coinciden, no sólo de país a país, sino incluso entre regiones nacionales o supranacionales.

Las Actividades Empresariales se enfocan a un aspecto más cuantitativo, pues se relacionan con el volumen de personas emprendedoras. El modelo GEM analiza la actividad empresarial no sólo como un evento sino como un proceso dirigido a mediciones sobre las variables endógenas y exógenas más relevantes de dicho proceso. Por ello, los investigadores GEM de Colombia consideran importante distinguir los diferentes periodos en que se da la actividad empresarial (etapas de nacimiento, consolidación, crecimiento o retiro). Otro grupo de actividades deben de analizarse desde el punto de vista del sector, de su perfil y respectivas variables (edad, genero, ingreso, nivel educativo), etc.

Una manera de crear los fundamentos formativos en los futuros emprendedores socialmente responsables, es difundir en todos los ámbitos comunitarios y empresariales, los documentos emitidos por las organizaciones más representativas a nivel global sobre RSE. Entre estas organizaciones se encuentran las siguientes: la Organización de las Naciones Unidas (el "Global Compact"), Organización Internacional del Trabajo (OIT), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE: "Directrices de RSE" y "White Papers" sobre Buen Gobierno Corporativo en las cinco regiones del mundo), Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Unión Europea ("El Libro Verde"), (GRI), entre otros.

A partir de estos aspectos de RSE se propone a los estudiosos e investigadores del modelo GEM incrementar más variables a su Modelo que nos indiquen la calidad de emprendimiento que se está gestando a nivel mundial. Sin duda alguna que con este nuevo concepto de Actividad Empresarial Social (SEA) del GEM, su estructura conceptual y metodológica se presenta más completa dentro del nuevo contexto económico empresarial.

PARTE I

ANTECEDENTES Y ALCANCES SOBRE EL EMPRENDIMIENTO Y LA RSE

1. OBJETIVOS GENERALES

El objetivo central de este libro es el análisis metodológico del emprendimiento con innovación para la creación y desarrollo de empresas con responsabilidad social empresarial. Para ello se explicará la metodología propuesta por el *“Global Entrepreneurship Monitor”* (conocido como Modelo GEM), que proporciona fundamentalmente dos indicadores sintéticos que son: *“Tasa Total de Actividad- TEA” y la “Tasa Promedio de Actividad Empresarial Social-SEA”.*

Otro objetivo fundamental de la obra, consiste en mostrar una nueva propuesta de un Cuestionario GEM para una muestra representativa de emprendedores de empresas informales. El Modelo se anexa al final del libro y el objetivo es buscar mejorar las bases de datos actuales del GEM, las cuales hasta la fecha no toman en cuenta los datos y características de los emprendedores de la economía informal. Desde hace varias décadas es innegable que los emprendedores informales tiene una presencia e importancia muy significativa dentro de cualquier economía Latinoamericana.

Con respecto al concepto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) asociado al concepto de emprendimiento, primero es importante establecer la diferencia entre filantropía y RSE. Mientras la Filantropía es una actividad realizada con fines meramente caritativos, donde la empresa no recibe un retorno, la RSE es una estrategia competitiva de sostenibilidad y legitimidad de la empresa, basada en que su fortaleza depende en gran parte del desarrollo

emprendedor y social de la comunidad donde se establece. De esta manera, la empresa desarrolla una actuación proactiva, ofreciendo empleo estable, manteniendo relaciones armónicas con sus miembros y con la sociedad, y llevando a cabo una gestión sustentable desde el punto de vista ambiental. Por otra parte, Existen diversas áreas específicas relacionadas con la RSE las cuales se agrupan de acuerdo a cuatro áreas fundamentales:

a) gobierno corporativo;

b) medio ambiente;

c) temas laborales; y

d) compromiso de las partes interesadas.

A partir de esto, cada vez más sectores de la sociedad opinan que la actividad empresarial debería estar subordinada a los fines de la comunidad en la que se desarrolla. Por eso muchos sectores proponen que se debe adicionar como fundamento de la responsabilidad social un modelo de empresa y emprendedor pluralista ("stakeholder") y no dirigido sólo a los intereses de los propietarios ("stockholders").

2. ANTECEDENTES DEL MODELO GEM.

El Modelo GEM fue propuesto en 1998 por *London Business School* y *Babson Collage* y participaron un total de 9 países. En 2006 el número de miembros se incrementó a 42 países y para 2009 estuvo compuesto por 54 "países GEM" pertenecientes a los cinco continentes y desde entonces casi 100 "Equipos nacionales de todos los rincones del mundo han participado en el proyecto, que sigue creciendo cada año. Este grupo incluye economías subdesarrolladas, emergentes y altamente desarrolladas. Según resultados del propio GEM, tal vez el interés en ésta heterogeneidad de países radica en que existe una correlación muy significativa entre el crecimiento económico y la creación de empresas, independientemente del desarrollo económico de cada nación.

Según el *"Global Entrepreneurship Monitor-GEM"* establece que las Condiciones Nacionales para la Creación de Nuevas Empresas (*"Entrepreneurial National Framework Conditions"*) se pueden medir a través de un índice anual que nos permite saber la actividad creadora de empresas en países de todo el mundo. A este índice se le denomina: "Tasa Total de Actividad" *("Total Entrepreneurial Activity"-TEA)*. En términos generales el TEA lo podemos interpretar como un índice que refleja el nivel de actividad creadora de empresas de forma cuantitativa. El TEA nos muestra dos dimensiones cuantitativas:

1. El número de individuos potenciales que serán empresarios.

2. El número de individuos que ya son empresarios pero que continúan con actividades de emprendimiento empresarial.

En ambos casos se considera si los emprendedores los hacen por necesidad u oportunidad. Estos supuestos dan origen a dos tipos de TEA`s: "*TEA por*

Necesidad" y *"TEA por Oportunidad"*. Además, en el 2009 el modelo GEM propuso un nuevo indicador sobre los emprendedores que tienen objetivos sociales. Esto a través de la "*Tasa Promedio de Actividad Empresarial Social-SEA"* que complementará al índice tradicional: TEA.

Para el cálculo del TEA se utilizan tres bases de datos fundamentales que son:

a.) *"Aplication Population Survey -APS*": Dos mil encuestas aplicadas a población entre 18 a 64 años de edad en cada uno de los países GEM (archivos *"APS"*).

b.) *"Expert Questionarie- EQ*": Encuestas aplicadas a un *"focus group"* de expertos en temas sobre Creación de Empresas. (archivos *"KI"*).

c.) *"Cross National Data- CND*": Bases de datos secundarias con base a documentos de organismos internacionales de reconocido prestigio. Para esta investigación se consideraron informes de: Naciones Unidas (ONU), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), Unión Europea (UE) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (archivos *"SV"*).

La recogida de datos para el análisis estadístico y obtención de resultados se realiza a través de encuestas. Las preguntas tratan de obtener datos en tres dimensiones: a) Actividades Previas a la Creación de una Empresa, b) Actividades de Creación de Nuevas Empresas, y c) Actividades Emprendedoras en Empresas ya Creadas.

Con respecto al indicador "*Tasa Promedio de Actividad Empresarial Social-SEA"*, el GEM en su informe global 2009 intentó por primera vez medir y caracterizar al emprendedor social, aunque tuviera fines de lucro. A partir de

entonces se está intentando medir cada vez mejor las actividades empresariales con componentes de *Responsabilidad Social Empresarial (RSE)* dentro de la metodología GEM. Para ello los investigadores del GEM están incorporando en sus trabajos nuevas variables sobres las iniciativas empresariales con características sociales, tales como formación a desempleados; empleo a discapacitados, inmigrantes, ex presidiarios, ancianos, etc.

También se están analizando aquellas empresas que dedican parte de sus utilidades a ONG´s o acciones sociales. Además destaca el hecho de que se están incorporando cada vez más en los análisis los conceptos sobre la responsabilidad ecológica así como los resultados cuantitativos obtenidos de sus respectivos instrumentos de medición (indicadores de Ecoeficiencia).

Es importante señalar que indicador *SEA 2009* ya estableció los primeros estándares sobre mediciones de RSE para los emprendedores sociales (registrando un "piso" del 0.1% y un "techo" del 4.3%). En este contexto, los mayores puntajes *SEA* los obtuvieron los países impulsados por la innovación, donde están comprendidos la mayoría de los países GEM de la Unión Europea (además de Suiza y los Estados Unidos). Aquí se observa a priori que existe una correlación directa entre pobreza, desempleo y hambre con relación a problemas de tipo social y ecológico. Sin embargo, algunos SEA´s de países pobres y en vías de desarrollo se acercan en ocasiones mucho a los SEA´s de países desarrollados.

Por el momento el indicador *SEA* no ha considerado como de suma importancia el tipo de economía en que se desarrolla el emprendedor social. Situación que si es fundamental en el análisis de la TEA. Según el último Informe GEM Colombia, lo anterior obedece a que en el indicador *SEA 2009* se observaron pocas diferencias entre los tres tipos de economías que propone el GEM (*economías impulsadas por factores, eficiencia e innovación*).

Con respecto a los alcances y limitaciones de este nuevo indicador denominado también *"Tasa SEA"*, el mismo Informe GEM 2009 reconoce la dificultad que existe aún para hacer una eficiente caracterización entre las actividades empresariales convencionales y las actividades empresariales sociales. Máxime si existe un deliberado interés de simulación por parte de los emprendedores encuestados, cuyas actividades emprendedoras están dirigidas a "seudo prácticas sociales" tal como apariencia de RSE. Destacan algunas estadísticas obtenidas a través del SEA en cuanto a que existen ciertas diferencias significativas entre la actividad empresarial social llevada a cabo por hombres con respecto a mujeres, o bien, diferencias entre países, edades, clases de organizaciones, tipos de problemas ecológicos y sociales, niveles de educación, tipos de gobierno, etc.

El Modelo GEM propuso en el 2009 una nueva tipología inicial para clasificar en 4 apartados a las organizaciones con actividad empresarial social:

1. *Organizaciones no Gubernamentales Tradicionales:* Tienen un componente muy significativo de objetivos sociales y medioambientales. No generan ingresos, y por tanto, suelen operar sin ánimo de lucro presentando ausencia de innovación.

2. *Organizaciones con Iniciativas y actividades empresariales sociales:* Tienen un componente muy significativo de objetivos sociales y medioambientales. No generan ingresos, y por tanto, suelen operar sin ánimo de lucro, pero presentan incluso componentes altos de innovación.

3. *Organizaciones con Iniciativas y actividades empresariales sociales hibridas:* Tienen un componente muy significativo de objetivos sociales y

medioambientales. Presentan estrategias integradas o complementarias a su misión para generar ingresos.

4. *Organizaciones con Iniciativas y actividades empresariales sociales con ánimos de Lucro:* Tienen un componente muy significativo de objetivos sociales y medioambientales. Presentan estrategias para generar ingresos.

También el Modelo GEM en el 2009 propuso una tipología inicial para clasificar en tres apartados a las organizaciones con actividad empresarial social con base a sus variables:

1. Primacía de los objetivos sociales y medioambientales sobre los objetivos económicos.

2. Dependencia básica de estrategias dirigidas a generar ingresos en correlación con las actividades.

3. Capacidad de la organización para generar innovación.

Por último, para complementar aún más el tema de RSE a través del GEM, este modelo propone el concepto de *"Iniciativas Empresariales Sociales-Empresario Social".* Aquí se reconoce como un nuevo tipo de actividad emprendedora, aquella que produciendo valor económico y social, se fundamenta sobre todo en tres factores estratégicos:

1. *Aspiraciones Empresariales,*

2. *Actitudes Empresariales y*

3. *Actividades Empresariales.*



Las Aspiraciones Empresariales Se basan en la naturaleza cualitativa de los objetivos empresariales. Recuérdese que la naturaleza cuantitativa sobre el paradigma actual sobre los objetivos económicos del empresario son la maximización de las utilidades y la maximización del valor financiero de su empresa. En cambio, la naturaleza cualitativa descansa sobre una visión que complementa el objetivo cuantitativo del emprendedor moderno a través de factores tan importantes como: generación de empleo con calidad y RSE, nuevas formas de organizar y dirigir a la empresa, enfoques más integrales sobre el crecimiento, aplicación de nuevas tecnologías que no dañen el entorno ecológico, innovación de procesos y productos, etc.

Las Actitudes Empresariales descansan en los valores, creencias, ética, tanto de las personas, empresa y sociedad en que se desarrollan los emprendedores. Incluye el reconocimiento o rechazo social del empresario. Las actitudes lógicamente varían o coinciden, no sólo de país a país, sino incluso entre regiones nacionales o supranacionales.

Las Actividades Empresariales se enfocan a un aspecto más cuantitativo, pues se relacionan con el volumen de personas emprendedoras. El modelo GEM analiza la actividad empresarial no sólo como un evento sino como un proceso dirigido a mediciones sobre las variables endógenas y exógenas más relevantes de dicho proceso. Por ello, los investigadores GEM de Colombia consideran importante distinguir los diferentes periodos en que se da la actividad empresarial (etapas de nacimiento, consolidación, crecimiento o retiro). Otro grupo de actividades deben de analizarse desde el punto de vista del sector, de su perfil y respectivas variables (edad, genero, ingreso, nivel educativo), etc.

Una manera de crear los fundamentos formativos en los futuros emprendedores socialmente responsables, es difundir en todos los ámbitos

comunitarios y empresariales, los documentos emitidos por las organizaciones más representativas a nivel global sobre RSE. Entre estas organizaciones se encuentran las siguientes: la Organización de las Naciones Unidas (el "Global Compact"), Organización Internacional del Trabajo (OIT), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE: "Directrices de RSE" y "White Papers" sobre Buen Gobierno Corporativo en las cinco regiones del mundo), Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Unión Europea ("El Libro Verde"), (GRI), entre otros.

A partir de estos aspectos de RSE se propone a los estudiosos e investigadores del modelo GEM incrementar más variables a su Modelo que nos indiquen la calidad de emprendimiento que se está gestando a nivel mundial. Sin duda alguna que con este nuevo concepto de *Actividad Empresarial Social (SEA) del GEM*, su estructura conceptual y metodológica se presenta más completa dentro del nuevo contexto económico empresarial.

Para el 2010, el GEM consideró que son tres los objetivos que persigue el proceso metodológico para llegar a resultados y conclusiones que coadyuven al incremento de la actividad emprendedora formal con RSE:

1. Medir las diferencias que se dan entre los niveles de actividad emprendedora formal entre los distintos países GEM.

2. Identificar las variables o causas que influyen más en la actividad emprendedora de cada país GEM.

3. Identificar aquellas políticas públicas que favorecen el emprendimiento así como su incremento en cuanto a la calidad emprendedora de cada país GEM.



En cuanto a la importancia que representa una correcta clasificación de los países para aplicar el Modelo GEM en el mundo, consideramos que el Modelo GEM debe también de tomar en cuenta primeramente el criterio del Fondo Monetario Internacional (FMI). Para llevar a cabo sus análisis sobre las perspectivas de la economía mundial (*"International Financial Statistics"*), el FMI divide al mundo en dos grupos de países:

a) Economías Avanzadas, y

b) Economías Emergentes y en Desarrollo.

El conjunto de países emergentes y en desarrollo suma 145 naciones. La taxonómica que se aplica por región geográfica es: África, América (Latinoamérica y la Región Caribe), Comunidad de Estados Independientes, Europa central y oriental, Oriente Medio y países en desarrollo de Asia. Esta clasificación tiene ciertos criterios como son: los ingresos de exportación, renta que reciben los países del exterior, distinción entre países acreedores y deudores netos, criterios financieros, servicio de la deuda externa, etc.

En el 2006 al desarrollar el primer proyecto utilizando el Modelo GEM por parte de los autores, el grupo de países se clasificó con base a su tipo de economía:

1. Países Pobres y Subdesarrollados,

2. Países Emergentes y

3. Países Altamente Desarrollados.

Sin embargo, para el 2009 el Informe GEM establece una nueva taxonomía que proporcionará nuevos e importantes enfoques para conocer mejor el fenómeno del emprendimiento empresarial y es:

1. *Países impulsados por los factores.*

2. *Países impulsados por la eficiencia, y*

3. *Países impulsados por la innovación.*

Los países impulsados por los factores son aquellos que para generar riqueza tienen como actividad principal desarrollar procesos de extracción de materias primas para exportar.

Los países impulsados por la eficiencia son aquellos que para generar riqueza y exportar basan sus actividades en la intensidad de la producción apoyada por economías de escala.

Por último, *los países impulsados por la innovación*, tienen como principal actividad para la generación de riqueza y exportación, la producción de bienes y servicios nuevos con innovación. También se caracterizan por ser hacedores de nuevos mercados. Los países Latinoamericanos en general resultaron caracterizados sobre todo por su impulso con base a los factores y eficiencia.

3. IMPORTANCIA SOCIAL Y ACTUAL DE LOS MODELOS DE EMPRENDIMENTO

Actualmente existe un serio problema para formar o convencer a gran número de empresarios y emprendedores sobre la adopción real de perfiles tales como: *“empresa sostenible y sustentable”, “empresa socialmente responsable”, “responsabilidad social corporativa” o simplemente “responsabilidad social empresarial (RSE)”.* Hacia el interior de la empresa moderna se observa constantemente la ausencia real de prácticas de RSE.

A partir de este hecho innegable, en el Foro Económico Mundial de 1999 en Davos Suiza, las Naciones Unidas planteó a los líderes de la comunidad empresarial mundial que, existe la urgente necesidad de "adoptar y promulgar" esa serie de principios universales básicos tendientes a preservar la dignidad y los derechos humanos, cuidar el medio ambiente, así como las normas laborales que debe seguir el empresariado actual o futuro a través de códigos de responsabilidad social. Para el 2013 las Naciones Unidas continua resaltando la importancia de cumplir con los objetivos del milenio.

Entre estos principios está que las empresas deben evitar estar involucradas en abusos de los derechos humanos y eliminar todas las formas de trabajo forzoso e injusto. Esto se debe a que la actividad empresarial ha cobrado mucha importancia en los países a medida que se incrementa la urgente necesidad de crear empleos y riqueza. Las directrices de cooperación promulgadas por Naciones Unidas son particularmente importantes por la tendencia para llevar a cabo nuevas formas de asociación económica que no incluyen directamente a los gobiernos. Así, en un ambiente de privatizaciones y desregulación laboral internacional es importante establecer estándares de

ética entre las partes involucradas pues de no hacerlo se puede incrementar los casos de explotación laboral en todos los tamaños de empresa.

Los principios que propone Naciones Unidas a los empresarios los ha denominado: *“pacto internacional”.* Estos establecen que, a la hora de crear empresas o innovar sus sistemas de producción bajo criterios de productividad y competitividad, los empresarios tienen que:

1) Abolir efectivamente el trabajo infantil.
2) Eliminar la discriminación de género, racial, condición social o religión con respecto del empleo y la ocupación.
3) Adoptar iniciativas para promover una mayor responsabilidad social y ambiental.
4) Alentar el desarrollo y la difusión de tecnologías inocuas para el medio ambiente.

También destaca este organismo la promoción del desarrollo empresarial con el acceso justo y democrático de todos los estratos sociales a los conocimientos, la tecnología y su transferencia. Otros organismos que también participan en esta línea de pensamiento son: la FMI, BM, OIT, OCDE, DB, OEA, BID, UE, etc.

Emprendimiento con innovación, para creación y desarrollo de empresas con RSE, utilizando metodologías y análisis basados en exitosos modelos de emprendimiento como es el caso del *“Global Entrepreneurship Monitor”*, puede representar en el corto plazo nuevas estrategias sencillas, pragmáticas, y útiles para que el ciudadano común logre maximizar su riqueza basado en el concepto de sostenibilidad y sustentabilidad. Su motivación por crear nuevas empresas (ya sea por necesidad, oportunidad o realización personal) se debe desarrollar cada vez más en una cultura de emprendimiento social basada en metodologías científicas y con alto contenido de innovación.

A partir de la falta de capacidad de muchos gobiernos, inversores y grupos empresariales para crear empleo formal, crece cada vez más la inquietud de las personas por aprender a emprender un plan real para crear su propia empresa. Esto se ha vuelto para millones de gentes de todas las edades y culturas una prioridad en sus vidas. Objetivo que suele ser más complejo de lo que se piensa y de ahí un gran número de mortandad de empresas. Es aquí donde el presente proyecto trata de proporcionar resultados serios sobre el cómo utilizar ciertos datos y componentes para diseñar un buen plan de acción emprendedor; con objetivos claros y cuantificables; ya sea a través de una clase de proyecto formal o informal, escrito o no, para la creación de una empresa exitosa cuya característica central debería de ser una constante cultura por la innovación y con un ingrediente adicional que es la responsabilidad social empresarial.

Según los indicadores del FMI apuntan a que las economías emergentes y en desarrollo (como la latinoamericana) deberán adaptarse a situaciones mundiales más difíciles, pues los hechos económicos recientes indican que estas economías siguen siendo vulnerables a las inestabilidades o cambios drásticos de los mercados financieros internacionales. Por otra parte, el Banco Mundial-BM (*Annual Report 2006*) indica que Latinoamérica se caracteriza por ser un región rica en recursos naturales y capital humano, y por lo tanto, con gran potencial para la creación de empresas. Actualmente la región tiene una población de 600 millones de personas, con crecimiento poblacional del 1.4%. Sin embargo, a pesar de estas ventajas que pudieran ser competitivas, registra una mortandad infantil de 27 por cada 1000 niños, más de 100 millones de niños en edad de enseñanza primaria no están matriculados y un 25% de la población subsiste con menos de $2 diarios.

El FMI informó y otros organismos internacionales reconocieron que para que los países de la región salgan de sus graves problemas deben experimentar crecimientos mínimos sostenidos superiores al 5% anual. Si tomamos en

cuenta que actualmente la población mundial asciende a 7000 millones de habitantes, de los cuales 2.700 millones subsisten con menos de US$2 diarios en el desempleo y economía informal, entonces el tema del autoempleo via emprendimiento pero con RSE se torna estratégico y prioritario en todo el mundo, y para ello su estudio debe ser con metodologías científicas para llegar a conclusiones y estrategias más exitosas.

Las previsiones de la población mundial son de 8.000 millones de habitantes para el 2030, con un incremento promedio de 60 millones por año. A pesar de ese crecimiento poblacional combinado con un extraordinario y acelerado desarrollo e innovación tecnológica, así como producción masiva de bienes y servicios a escala mundial, el número de personas que vivirán en la pobreza extrema será de 550 millones de personas (ingresos de menos de US$1 al día) y 1.900 millones de personas con ingresos de menos de US$2 diarios. La pobreza, falta de equidad, desarrollo económico y tendencias poblacionales, sin duda alguna jugarán un papel determinante en el corto plazo.

El FMI dio a conocer que actualmente existen 200 millones de migrantes en el mundo provenientes en su mayoría de países subdesarrollados. Las remesas que envían a sus países de origen han alcanzado cifras record, superando en mucho países la inversión directa extranjera y a varios de sus principales sectores productivos. Por citar sólo algunos ejemplos, países como México, Colombia, Ecuador, Perú, Guatemala o el Salvador, dependen básicamente o en gran medida de estas remesas.

Por ejemplo, México y Brasil representan las mayores economías Latinoamericanas y con mayor inversión extranjera directa. En el caso de México, las remesas que recibe de sus emigrantes ilegales se situan cada año en niveles históricos al alza solo superado por el sector petrolero. Así se ha llegado ha colocar como el primer país captador de remesas en el mundo,

desplazando incluso a la India con una población de más de 1200 millones de habitantes (mientras México registra una población total de 110 millones). Y esto a pesar de que este país forma parte de las 15 economías más grandes del mundo, y tiene una política desde 1990 de desregulación y privatización total, e incluso es miembro del club de países más industrializados y que se agrupan en la OCDE.

En México más del 50% de su población vive en estado de extrema pobreza, el índice de subempleo y economía informal es extraordinario. En la capital mexicana con su zona metropolitana habitan más de 20 millones de mexicanos, siguiendo California en Estados Unidos, donde hay más mexicanos que envían cada año millones de dólares anuales como remesas. Es decir, proporciona una economía informal sin garantías laborales. En otros países latinoamericanos y emergentes se esta dando esta misma situación.

El FMI reconoce en su informe: *"Perspectivas de Riesgos Internacionales"* que la migración internacional se ha convertido en un factor vital para el desarrollo de los países subdesarrollados. Existe evidencia de que las remesas son las que han reducido parcialmente la pobreza al representar una parte significativa del ingreso familiar de muchas economías mundiales. También es un hecho que por el momento las empresas en su conjunto no han podido aún cumplir de forma eficiente con dos de sus políticas primordiales en entornos de libre comercio y con mínima intervención gubernamental en la economía: generar empleo formal y de calidad e incrementar la riqueza y el bienestar familiar de la mayoría de la población.

El escenario a mediano plazo para la economía mundial en su conjunto también presenta pronósticos inquietantes. El Banco Mundial informa que la expansión económica está decreciendo y que países en desarrollo puede disminuir sus tasas de crecimiento. Ello podría afectar seriamente a la región, ya que la correlación con economías como la estadounidense es bastante alta.

La producción de la economía mundial pasará de los US$35 billones en 2005 a US$72 billones para el 2030. Esto representa un aumento anual del 3%. El Banco Mundial estima que 2.5% lo promediarán las naciones desarrolladas y el 4.2% los países en desarrollo. Sin embargo, a pesar de que en teoría crecerán más estas economías subdesarrolladas su ingreso para el 2030 será sólo del 25% con respecto al de los países industrializados.

Continuando con los datos del Banco Mundial en sus *"Perspectivas Económicas"* observamos que se han establecido dos hipótesis sobre el panorama económico mundial. La primera hipótesis es que a largo plazo la economía mundial no se verá seriamente impactada, incluso si hay crisis desestabilizadoras o recesiones periódicas. Sin embargo, el Banco Mundial apunta que eso no significa que ciertas regiones estén exentas de graves problemas. Recuerda que en los últimos 30 años la economía en su conjunto soporto todo tipo de eventos negativos, no así ciertas regiones como la latinoamericana que tuvo recurrentes desde la década del ochenta. La segunda hipótesis que señala el Banco Mundial es que, independientemente de que las tasas de crecimiento sean altas o bajas, se requieren políticas públicas adecuadas para evitar tenciones y prever tres tipos de amenazas para el crecimiento que son: la creciente desigualdad entre pocos ricos y muchos pobres, el aumento de las tensiones en los mercados laborales mundiales y las nuevas presiones ambientales.

Los estadísticos apuntan a que la fuerza de trabajo a nivel mundial pasará de los 3.000 millones de personas en la actualidad hasta 4.100 millones en 2030. Y aunque este aumento es superior con respecto al ritmo de crecimiento de la población mundial, no existe certeza en que región del mundo se crearán esas empresas y esos puestos de trabajo. Si la hipótesis central del Banco Mundial se cumple, entre 2006 y 2030 el crecimiento económico mundial será un poco mayor que el registrado entre 1980 y 2005, y será impulsado cada vez en mayor medida por los países en desarrollo y emergentes. Sin embargo, hay

que tomar en cuenta que actualmente existe 145 naciones en diferentes partes del mundo que competirán por captar las limitadas fuentes de financiamiento que impulsan la creación de empresas. Sobre todo esos recursos se posicionarán sólo en aquellas naciones que administren mejor las variables estratégicas que caracterizan al buen o mal empresario, y que nos proponemos presentar en este trabajo a través del Modelo GEM.

En el caso de Colombia y en base a los informes de un documento gubernamental titulado "Visión Colombia II Centenario: 2019", se establece que entre las principales causas de la problemática económica colombiana esta las formas sociales de producción o estructura del sector productivo. En este informe se hace mención sobre cómo se ha visto impactada la dinámica del crecimiento económico nacional y su respectiva composición sectorial. Durante los noventa Colombia experimento un cambio importante en su PIB con base a sus sectores productivos: se decremento la participación en la generación de niveles de empleo en los sectores agropecuario e industrial. En cambio el sector servicios incrementó su participación en la generación de empleo. Sin embargo, este sector demanda en general poco empleo y paga bajos salarios.

La pobreza colombiana medida con subsidios se sitúa en un 45%, más un 15% de indigencia del total de su población. Esto indica que más de la mitad de los colombianos es pobre. Si se mide la pobreza colombiana con base a la calidad de vida o al de las necesidades básicas insatisfechas, el estadístico indica que el nivel de pobreza se sitúa alrededor del 52%. El nivel de desempleo reporta un 13.6% y existe un 6.7% de proporción de población económicamente activa que es infantil (10-17años). La tasa de duración de desempleo es de 13 meses. La región del Caribe colombiano, con el mejor potencial turístico y donde se concentra el 16% de la población total, presenta también serios problemas. El empleo proveniente del sector industrial decreció en un 40% desde 1992 y tiene la mayor tasa de exclusión, con 7.5 millones de personas que están en

pobreza extrema (60% de la población). Hay un 33.8% de la población que son indigentes (3 millones 800 mil colombianos).

Informes gubernamentales indican que menos del 20% de jóvenes colombianos potencialmente universitarios están inscritos a centros de educación superior, cuya baja calidad repercute en altas tasas de desempleo y el desplazamiento hacia el mercado laboral informal. Al 2003 Colombia tenía una cobertura neta de educación superior del 16.5% (muy por debajo de la tasa observada entre los países de la OCDE del 54% durante el mismo año). La cobertura en educación preescolar es de sólo el 44%. Los egresados de nivel secundaria participan con un 56% a la tasa de desempleo. Dicho desajuste creció desde el primer tercio de los noventa y se ha estabilizado en los últimos años. Según datos gubernamentales (DANE) a la fecha Colombia no ha podido solucionar tampoco su problema de la mala calidad de la mano de obra. Esto genera problemas serios como la baja calidad de sus productos, desajustes entre los niveles de calificación de los trabajadores, falta de pertinencia sobre la educación y capacitación de los ciudadanos, y algo muy importante, la falta de exigencia de dicha calificación por parte de los empresarios. Esto ha contribuido en un 70% en promedio sobre la tasa de desempleo a largo plazo.

Así la importancia social que representa el nuevo emprendedor no está basado en el concepto de “stockholder” sino “stakeholder”, es decir un emprendedor socialmente responsable.

4. ANTECEDENTES HISTORICOS SOBRE LA EMPRESA CON RSE

Algunos autores como *Lizcano y Nieto (2006)* opinan que la preocupación por la RSE es relativamente reciente dentro del pensamiento empresarial contemporáneo de Iberoamérica, ubicando como fecha tentativa el 2001 al emitirse en Latinoamérica los primeros “Informes de Sostenibilidad”, cuyo contenido se diferencia de los anteriores reportes por agregar información sobre las contribuciones y repercusiones sociales o medioambientales de la actividad empresarial y de buen gobierno corporativo. Sin embargo, si analizamos la evolución del pensamiento económico a través de sus grandes filósofos veremos que tal afirmación no es nada nueva. Ya en el siglo XVIII, *Adam Smith (1776)* formuló su teoría del mercado de competencia perfecta, en el cual el libre juego de la oferta y la demanda pretendían alcanzar de forma privada e individual la ganancia monetaria, pero aclaraba que esto no disolvía la cohesión social, sino al contrario propiciaba la solución idónea para la pobreza.

Durante la década de 1870 iniciado el movimiento marginalista, una de las etapas más importantes en el desarrollo del análisis económico por parte de *Jevons (1871), Menger (1871) y Walras (1874),* se estableció bajo este pensamiento que el núcleo central de la economía comprende el funcionamiento y la maximización de la utilidad en términos cuantitativos a través de las empresas. Empleando una teoría sumamente matemática, esta escuela analiza la curva de la demanda en función de la utilidad marginal y amplia el análisis del equilibrio basado en la convergencia de los precios y cantidades entre la demanda y la oferta. Así, construyeron una teoría de asignación de recursos basada en el análisis marginal: el alto grado de abstracción marginalista aplicado en cada concepto de la empresa en definitiva

llevó a la extraordinaria utilización de las matemáticas y la estadística en la economía financiera de la empresa. Así, para algunos historiadores económicos el tema del tamaño y crecimiento se abordó desde finales del siglo XIX con la teoría de la asignación de recursos basada en el análisis marginal, que ha constituido el núcleo de la teoría económica financiera a través de la utilización del sistema de equilibrio económico como instrumento de decisión en las economías reales, siendo directo su uso tanto en la microeconomía como en la macroeconomía.

Sin embargo, con el nacimiento de la teoría del Behaviorismo, se estableció una dura crítica al análisis marginal en cuanto a que este último representa erróneamente a los agentes del mercado de un modo atomístico. Pero aún más, la crítica se centra en el supuesto de que se considera la empresa y al empresario como un ente indivisible que tiene como único objetivo el maximizar la utilidad o valor de la empresa a través de un crecimiento optimo. El Behaviorismo, a través de la investigación empírica, comprobó que las empresas no siempre persiguen la optimización de los recursos, y que en la mayoría de las empresas son dirigidas por directores retribuidos cuyos intereses suelen diferir de los propósitos de los accionistas.

Al no contener la teoría marginalista suficientes fundamentos sobre el comportamiento y los procesos de decisión internos de la empresa, el supuesto de maximización de utilidades perdió peso en muchos casos. En cambio, la teoría Behaviorista establece como puntos de partida teóricos el rechazo de varios supuestos marginalistas y adopta algunos fundamentos de la psicología conductista. Dicha teoría hace su aparición a principios del siglo XX y tiene su aportación teórica más significativa en 1963 con los trabajos de *Cyert y March*, a través de su obra: *“A Behavioral Theory of the Firm”.*

Las teorías y los modelos de estos autores se basan en el rechazo de tres supuestos marginalistas: la concepción atomística de la empresa, el objetivo de

maximización de la utilidad y la información perfecta. Según estos autores, la empresa no está constituida como un solo individuo, sino por todo un conjunto de ellos, lo que lleva a que las empresas no tengan objetivos propios, sino solamente las personas. Aunque *Cyert y March (1963)* no dejan de reconocer la relevancia de la maximización de las utilidades de la empresa, su pensamiento behaviorista antepone como núcleo central la idea de que la empresa es una "coalición" formada por un conjunto de grupos de individuos que interaccionan entre sí, y sin embargo tiene intereses distintos. Es decir, cada miembro o grupo de miembros establece formal o informalmente su participación en el objetivo general, pero ante todo tratan de maximizar su propio beneficio individual sin que exista explícitamente un objetivo general superior. El origen de la coalición se da porque la unión de diferentes grupos o individuos proporcionan un beneficio mayor que no lograrían por separado.

Según los behavioristas los objetivos de la coalición se establecen a través de procesos de negociación en los que participan los diferentes grupos que integran la empresa. A lo largo del tiempo, las metas suelen cambiar debido a la interacción de intereses, presiones y conflictos entre los miembros del grupo. Cada grupo puede influir de una manera u otra en la empresa, llegando a presentarse no pocas veces objetivos incompatibles. En cuanto a la información perfecta, el behaviorismo también rechaza este supuesto de la teoría neoclásica o marginalista, pues afirma que la información disponible que dan los responsables de la toma de decisiones suele estar incompleta, y no sólo por cuestiones de conflicto, sino porque su producción total puede ser muy cara para la solución de toma de decisiones complejas. Así, dicha información presenta diferentes grados de riesgo, confiabilidad y oportunidad.

Al respecto *Simons (1959),* clásico del behaviorismo, estableció que los objetivos de la empresa, más que la "utilidad máxima", es obtener una "utilidad satisfactoria" para todos los grupos que comparten la coalición. A partir de esto Simon considera que las empresas en definitiva operan con incertidumbre, y



por lo tanto, el diseño de las estrategias se concluye cuando las aspiraciones del beneficio se satisfacen. Lo anterior en definitiva origina que no se llegue a maximizar los resultados.

El behaviorismo dio en definitiva nacimiento a dos tipos principales de programas de investigación dentro de la economía de la empresa: 1) los programas decisionales que analizan al individuo como decisor y solucionador de problemas que afectan a la empresa como el crecimiento optimo; y 2) los programas psico-sociologicos que analizan al individuo como miembro de un grupo y a su vez de una organización. Estos estudios han coadyuvado notablemente en el análisis actual de la empresa para comprender sus procesos decisionales relacionados con la política económica y financiera de las empresas para su óptimo crecimiento. Incluso varios de sus resultados y análisis se aplican actualmente como base para la representación de comportamientos de los diferentes sectores industriales y de las economías consideradas en su conjunto.

Francis Fukuyama en 1995 planteó una hipótesis alternativa a las teorías económicas sobre los objetivos y la formación de empresas. En vez de apelar a principios económicos neoclásicos, como la existencia de agentes racionales con conductas derivadas de la maximización de utilidades, Fukuyama sostiene que las empresas en general se construyen con base a normas de confianza que generan capital social. Para él estas normas pueden referirse a valores muy profundos, como el concepto de justicia, o bien vincularse a las actividades cotidianas del individuo, como lo son los códigos de comportamiento y los principios profesionales.

Según Fukuyama el capital social, a diferencia de otras formas de capital humano (como el conocimiento), se crea y se transmite a través de mecanismos culturales como la tradición, la religión y los hábitos históricos. De ahí que el capital social no se adquiere a partir de decisiones racionales de

personas actuando de manera individualista, sino a través de la interacción de los miembros de una sociedad, en donde se absorben virtudes de tipo social como lo son la lealtad, la honestidad, el sentido de responsabilidad y el apoyo mutuo. Para él la confianza comunitaria se desarrolla a la par del desarrollo del capital social de un país. Así los cambios positivos económicos, políticos, sociales y culturales se pueden dar en un orden social, solidaridad y consenso. Basta comprobar que las economías más desarrolladas en capital social tienen organizaciones familiares, empresariales, educativas y políticas en donde las estructuras jerárquicas son planas o descentralizadas, más autónomas, incluso que rebasan su ámbito nacional y a excepción de la familia, utilizan a administradores profesionales sin vínculos consanguíneos. En países emergentes y subdesarrollados la característica es una ausencia de capital social amplio en todas estas instituciones que inhiben el desarrollo de grupos sociales intermedios con poder de participación, polarizándose las relaciones económicas y políticas principales entre los grupos económicos familiares poderosos y el gobierno. Esto condiciona el tamaño y crecimiento de las empresas

El capital social está basado en hábitos y costumbres éticas y por tanto su modificación es lenta y accidentada. Para ello se deben establecer contrapesos en las instituciones y en el caso de las empresas en sus gobiernos corporativos para evitar el dominio antidemocrático de grupos económicos reducidos que erradican las garantías de las libertades de asociación y expresión de los otros grupos como los empleados, obreros, proveedores, consumidores y hasta de los gobiernos con poco poder de maniobra para imponer primero los interés de la población en lugar de elites reducidas en donde se concentra la mayoría de la riqueza de un país. La tesis de Fukuyama concluye que las sociedades con un bajo nivel de confianza carecen de la capacidad de asociación requerida para la formación de grandes negocios y de redes de empresas vinculadas en relaciones de largo plazo.



La corriente del entorno empresarial afirma que el crecimiento de las empresas sí está determinado significativamente por el entorno sectorial, la macroeconomía, su localización, etc. Por ejemplo, la ubicación de una empresa y su crecimiento se ve influenciada por la oferta de capital, de trabajo calificado y sus respectivos costos en el mercado, los intercambios informales de conocimiento entre las empresas, la inversión directa extranjera, así como la competencia de las multinacionales, etc. Así, la empresa asimila de otras empresas procesos y conocimientos que influyen en su crecimiento. Los trabajos de *Porter (1980)* constituyen uno de los principales fundamentos de esta corriente

Otro planteamiento para explicar el crecimiento de las empresas es el trabajo de North (1993) que presenta una visión histórica y cultural del desempeño económico de las naciones y sus empresas. Para este economista las instituciones de un país son las que definen los incentivos y restricciones sobre las que operan los agentes económicos, por lo que no se trata de simples agentes maximizadores de utilidad que toman decisiones en un vacío institucional. Estas instituciones surgen porque en el mundo real la racionalidad limitada de los actores y la presencia de información asimétrica producen costos de negociación en el intercambio comercial. Para ello es necesario entonces crear instituciones dotadas de un marco legal que tomen en cuenta también normas informales. Para él los cambios institucionales vienen dados por las modificaciones en los incentivos económicos. Ante esto los empresarios y el gobierno buscan adecuar las instituciones y sus marcos jurídicos. Economías como la estadounidense al principio tuvieron instituciones y sistemas corporativistas basados en empresas familiares, que evolucionaron hacia un capitalismo gerencial. Para North esto se debió a la modificación de los precios relativos producto de nuevos avances tecnológicos, que permitieron la formación de grandes empresas capaces de aprovechar las economías de escala. Este tipo de empresa exige grandes inversiones que no es posible



obtener sólo de una familia o grupo, presentándose la dilusión o pulverización de los accionistas. En parte se elimina la gran influencia familiar.

Teorías del crecimiento fundamentadas en la calidad de la gerencia y el buen gobierno corporativo, se basan en que la falta de responsabilidad social empresarial y de buen gobierno corporativo impide maximizar la rentabilidad y crecimiento de la empresa. El gobierno corporativo es la forma en que las empresas operan y son controladas, así como el sistema de pesos y contrapesos con el que se pretende garantizar la calidad, oportunidad y amplia diseminación de la información empresarial. Los conflictos de agencia (diferente administrador y propietario) incrementan los costos contractuales y llevan a que la falta de confianza haga más familiar a la empresa, y por tanto, sus posibilidades de crecimiento sean menores.

Para entender mejor la función que realizan los distintos actores de la empresa en la obtención de rentas se pueden analizar dos variables: ganancias residuales y derechos de control. Primeramente, debemos tomar en cuenta la naturaleza de un gobierno corporativo cuando los accionistas son los únicos tenedores de interés. En una organización económica, por simple que sea, existe la posibilidad de que los miembros no realicen las tareas asignadas. Este incentivo proviene de la dificultad de precisar la remuneración conforme al desempeño individual, ya que a fin de cuentas lo producido es resultado del esfuerzo conjunto. Por lo tanto, se vuelve innecesaria la presencia de un monitor para controlar que el trabajo se realice satisfactoriamente. El monitor, a su vez, tendrá incentivos para realizar su tarea sólo si se procede de la siguiente manera: a) se establecen contratos con los trabajadores y proveedores, a quienes se paga su costo de oportunidad. Es decir, se les remunera en función de lo que se obtendría si el insumo que aportan se empleara en su mejor opción externa, y b) se deja que el monitor reciba la ganancia residual, la que se define como el beneficio creado por la organización una vez deducidos los costos. Este planteamiento explica el

porqué es una empresa sencilla, con pocos accionistas y todos involucrados en puestos gerenciales, la maximización del valor accionario (o ganancia residual) coincide con la maximización del valor de la empresa. Cuando se habla de empresas con dueños / monitores, los accionistas son los que reciben las ganancias residuales, pero también los que enfrentan el riesgo residual que nace de la posibilidad de no llegar a cubrir los costos.

Ahora bien, en una empresa más compleja con accionistas pulverizados, las tareas de monitoreo son delegadas a los gerentes, por lo que se habla de una separación entre el control y la propiedad. El derecho de propiedad incluye el derecho de recibir las ganancias residuales, mientras que los derechos de uso y control de los recursos (físicos, financieros y privados) le corresponden a la gerencia. En estos casos a la gerencia podría interesarle más en el tamaño de la empresa que la generación de riqueza social. Esto es así ya que el objetivo de crecimiento le proporciona beneficios personales en diversos frentes (político, económico, psicológico). Para reestablecer los derechos de control los accionistas suelen emplear diversos mecanismos de gobierno corporativo, como lo son los consejos se integran con representantes de los accionistas pulverizados. Otra alternativa consiste en establecer esquemas de compensación para conjugar los intereses de la gerencia con los de los accionistas, como sucede cuando una parte importante de las redistribuciones de la gerencia provienen de su participación accionaria.

La teoría de costos de transacción explica la formación de empresas familiares con concentración de decisión en el gobierno corporativo para evitar oportunismos en ciertas relaciones económicas. Una vez que la transacción se interioriza, el gobierno corporativo de la organización busca resolver el problema de ineficiencia generado con las actividades de influencia de sus miembros y sus prácticas burocráticas. De ésta manera, el vínculo de la familia con la empresa se puede interpretar como una forma de gobierno corporativo que ayuda a reducir dichas ineficiencias, aunque esta forma no se construye de

manera consciente. De entre las ventajas y desventajas estudiadas por Castañeda sobre el gobierno corporativo familiar destacan las siguientes. Ventajas:

a) Incentivos socioculturales. Al mezclarse las relaciones productivas con las familiares se refuerzan los mecanismos de recompensa y castigo; los errores de comportamiento dentro de la empresa incrementan el riesgo de que la relación laboral se vea deteriorada, reduciendo de esta manera el incentivo individual a adoptar una posición oportunista.

b) Monitoreo familiar. El incremento en flujos de información y conocimiento personal de las conductas y hábitos de trabajo de los miembros de la familia reducen la asimetría en la información. Es decir, los costos de monitoreo se reducen cuando se comparten las redes sociales y una forma de vida.

c) Altruismo. Las relaciones efectivas entre los miembros de la familia facilitan la supeditación de los intereses personales a los intereses del grupo familiar, los lazos de confianza que brinda el apego familiar también disminuyen los comportamientos oportunistas por parte de sus miembros.

d) Lealtad familiar. La dedicación a la familia es socialmente apreciada, de manera que sus miembros obtienen satisfacción y merecen el respeto de sus comunidad en la medida en que se cumplen con su familia; por el contrario, el rechazo social castiga aquellos individuos que descuidan sus obligaciones familiares.

Por otra parte, las empresas familiares sufren de cinco desventajas que les restan capacidad para manejar eficientemente sus actividades.

a) Profundización de conflictos. Aunque los lazos familiares pueden ser fuente de armonía, el conflicto y las rivalidades entre hermanos, padres e hijos



también pueden trascender al ámbito familiar y desestabilizar las relaciones productivas.

b) Tolerancia hacia el personal incompetente. La dificultad para realizar juicios objetivos complica la imposición de sanciones a los miembros de la familia que han tenido un pobre desempeño en el negocio.

c) Dificultad para conseguir el personal adecuado. Aún cuando la educación formal de los hijos constituye una preocupación importante para los padres, el giro de negocios puede requerir de ciertas habilidades que por cuestiones genéticas, culturales o de evolución tecnológica no sean fáciles de encontrar entre los miembros de la familia; circunstancia que se daría inclusive entre aquellos padres interesados por desarrollar habilidades ingenieriles o empresariales en su descendencia.

d) Dificultad para alcanzar economías de escala. El deseo de limitar las dimensiones del negocio al control familiar reduce las posibilidades de adoptar tecnologías que requieren volúmenes de producción importantes.

e) Dificultad para flexibilizar la producción. Cuando los vaivenes de la demanda y el costo de las inversiones hacen conveniente establecer redes de producción, la familia tendrá problemas para fincar compromisos de largo plazo con miembros de la red con los que no se está emparentado.

A partir de la aceptación de la diferencia de intereses entre la coalición, el marginalismo y el behaviorismo impulsaron las bases teóricas de la teoría gerencial, siendo sus principales autores *Baumol, Williamson y Morris*. Para el siglo XX, a diferencia de la corporación del siglo XVIII y XIX donde del propietario era el directivo, las empresas tendieron a un crecimiento tan significativo que surgió la necesidad de mayores capitales difíciles de obtener de una sola persona. Es en este momento donde se da el nacimiento de la

profesión de gerente o director, separándose la figura del capitalista o accionista.

Es decir, se dio la separación entre la propiedad y el control diario de la corporación. También este hecho produjo una diferencia de objetivos entre los agentes, pues las funciones de utilidad ya no coincidieron, ya que mientras el accionista buscaba maximizar el valor de la empresa, los directivos comenzaron a enfocarse por maximizar el crecimiento de la empresa mediante utilidades, situación última que conlleva mayores salarios, seguridad y prestigio para los directos.

En 1959 *Baumol* dio a conocer un trabajo titulado: "*Business Behavior, Value and Growth".* En él indicaba que en la separación entre la propiedad y la dirección, los segundos tienden a maximizar el valor de las ventas sujetándose a una limitación de utilidades. Para *Baumol* esto se debía a que dichos directivos están más empeñados en aumentar el tamaño de la empresa, aunque ello conlleve alejarse del tamaño optimo, si la utilidad esperada iguala o supera un nivel mínimo suficiente para generar fondos internos y atraer fondos externos durante un lapso de tiempo determinado, con el objetivo central de cumplir con los programas de inversión de la empresa y proteger de esta forma el director su posición de control ante un posible conflicto con algunos accionistas.

Por otra parte, en 1964 *Williamson* publicó su célebre trabajo titulado: *"The Economist of Discretionary Behavior: Managerial Objetives in a Theory of The Firm"* En este trabajo se presenta un modelo que explica la disociación de objetivos existente entre los propietarios y los que dirigen la corporación. *Williamson* al estudiar el comportamiento de persecución de los intereses principales de los directivos, concluyó que estos están dirigidos principalmente al incremento de sus rentas, compensaciones, viáticos atractivos, etc., aunque estos no sean estrictamente indispensables para el éxito de la empresa.

Así los directivos se ven muy interesados y persuadidos por ellos mismos para alcanzar altas utilidades que sean lo suficientemente buenas para cubrir la utilidad mínima exigida por el accionista. De lograr esto se impide una posible fusión o absorción de parte de otra coalición o grupo, situación última que pondría en peligro el puesto laboral del directivo. Siguiendo con este mismo enfoque, *Morris (1964)* en su obra: *"The Economic Theory of Managerial Capitalism"* se enfocó principalmente en el interés especial que manifiestan los directivos con respecto al crecimiento de la empresa pues sus retribuciones dependen de ello. Estableció que para el crecimiento de una empresa es necesario obtener utilidades que cubran el financiamiento interno y externo. Posteriormente señala que existe una retroalimentación entre la tasa de beneficio de la empresa y la tasa de crecimiento, interesándose los directivos principalmente en una tasa mayor de crecimiento y no de maximización de utilidades.

Con base en lo anterior, para *Morris* (1664) si los directivos cuentan con discrecionalidad de decisión por parte de los accionistas, entonces tienden a incrementar la producción para maximizar las utilidades a corto plazo. Pero por otra parte, no tienden a incrementar los precios bajo un entorno en que la demanda es favorable. En general *Baumol, Willianson y Morris* coinciden en que el objetivo marginalista de la maximización de las utilidades se sustituye bajo la *teoría gerencial* por el objetivo de los directivos que es el de la optimización de la función de la utilidad, la cual comprende tanto objetivos corporativos como objetivos individuales.

A pesar que entre estos especialistas no coinciden en cuanto a la enumeración de las variables que conforman la función directiva de la utilidad, actualmente se entiende que la maximización de la utilidad representa el objetivo empresarial. Por otra parte, el objetivo personal del directivo se enfoca en la optimización de sus remuneraciones, prestigio, etc.

Reconociendo también que la teoría *Behaviorista* y la *teoría gerencial* parecen ser las que dan nacimiento al estudio sistematizado de forma cualitativa y cuantitativa del gobierno corporativo, desde nuestro punto de vista este concepto tan popular actualmente se encuentra explicado de manera más amplia en la *teoría de la agencia*, en donde se desarrollan los pormenores que existen entre los directivos y los accionistas. Es decir, el conflicto de intereses entre la propiedad y el control de las corporaciones. A este objeto de estudio también se le ha denominado como*: "la Teoría de los Derechos de Propiedad"*, y tiene sus antecedentes más remotos en las primeras aportaciones que hizo la Escuela Escocesa en el siglo XVIII.

Entre los economistas más destacados de esta escuela y denominados como clásicos estaban *Adam Smith, John Miller, Francis Hutcheson, William Roberston y Jeremy Benthan.* Todos estos grandes pensadores dieron origen a tres importantes teorías, que aunque independientes entre sí, estaban interrelacionadas dentro del nuevo concepto de empresa y eran: *la teoría del mercado, la teoría de la distribución entre las leyes de producción y las leyes de la distribución, y por último, la teoría económica de la propiedad privada.*

Por ejemplo en el siglo XVIII, Adam Smith (1776) en propuesta sobre un mercado de competencia perfecta, aunque describía que el individuo a través de "una mano invisible" pretende obtener de forma individual su bienestar económico, ello no era un hecho antagónico con la cohesión social, sino coadyuvaba a través de las leyes de la oferta y la demanda a incrementar el bienestar de los ciudadanos y era una posible solución para la pobreza.

Posteriormente al difundirse cada vez más las técnicas y análisis marginalistas entre los economistas a finales del siglo XIX, el enfoque sobre las diversas formas de propiedad de los medios de producción fue cediendo paso a un



nuevo enfoque que se centraba en los aspectos económicos de los derechos de propiedad y la mutua influencia entre el mercado y las instituciones legales.

En 1963 y a partir de este antecedente, *Donald Coase* organizó todos estos conceptos y a través de su artículo: *"The Nature of The Firm"*, afirmó que en los mercados reales no se cumplía ninguno de los modelos económicos en su totalidad: el de la planificación centralizada y el del mercado. Agregó que en la práctica se observaba la existencia de empresas en el sistema de precios donde su mecanismo de asignación de recursos era parecido al de la planificación central, diferenciándose sustancialmente en el grado de influencia sobre el mercado por su poder limitado. Además, desarrolló estudios sobre los problemas contractuales entre propietarios y directivos.

Aquí últimamente se ha considerado que a través del gobierno corporativo se debe buscar más transparencia y ser la primera línea de defensa de los inversionistas, y sobre todo de los minoritarios que son el componente más amplio de la población financiera que esta pulverizada en el espectro accionario de la mayoría de las empresas que operan en mercados financieros desarrollados. De ahí que los gobiernos corporativos de empresas no familiares tienden a ser más eficientes, más no necesariamente más transparentes o menos probables de malversar los fondos de la empresa como se venía creyendo.

Actualmente se considera que el carácter social de las empresas productivas siempre ha sido incluido desde las teorías económicas más antiguas, aunque el objetivo principal de la empresa sea la obtención de maximización de utilidades o maximización de su valor (crecimiento financiero). Replanteando nuevamente las competencias y responsabilidades de las empresas en el plano social, consideran que la empresa se debe de implicar en un papel que vaya más allá de sólo las tareas técnicas y económicas de crecimiento a costa de todo. Para muchos autores se tiene que hablar actualmente de responsabilidad social

como una nueva dimensión empresarial preocupada por el concepto de sostenibilidad, en el que converjan a un mismo nivel los aspectos económicos, sociales y medioambientales, aun a costo del crecimiento de la empresa. Así, el desarrollo sostenible se establece como un objetivo a alcanzar a través de la adecuada implantación de un modelo de empresa socialmente responsable y con buen gobierno corporativo.

5. MARCO CONCEPTUAL SOBRE EMPRENDIMIENTO Y LA RSE

Diversos autores como *Grebel (2003), Filion (2003) y Kruger (2004)* consideran que el concepto de emprendedor tiene su origen en Francia donde se denominaba como "*entrepreneurs*" a las personas que llevaban a cabo actividades importantes para el reino (conquistas, acciones militares, etc). Sin embargo, *Cantillon (1755)* fue quien primero enfocó este concepto a las actividades económicas partiendo de la clasificación de los agentes económicos en tres grupos diferenciados: *Propietarios de la tierra, Prestamistas y Emprendedores*. Según *Grebel (2003)* mientras que los primeros y segundos agentes presentan un papel pasivo en el desarrollo económico, el emprendedor se considera un agente activo que permite la conexión entre la oferta y la demanda. Al mismo tiempo el emprendedor toma decisiones económicas basadas en la incertidumbre. *Vara (2007)* considera que de acuerdo al modelo de *Cantillon (1755)*, el emprendedor es un agente que compra una materia prima a un precio cierto para transformarla y venderla a un precio incierto. Por tanto, este agente económico se caracteriza por asumir el riesgo de aprovechar una oportunidad para generar una utilidad que le beneficia.

A partir de las ideas planteadas por Turgot, en 1803 Jean-Baptiste Say inició su estudio haciendo una distinción entre el capitalista y el emprendedor, así como entre el proveedor de capitales y el coordinador del proceso de generación de riqueza. De acuerdo a Filion (2003) Say asocia al emprendedor con la innovación al considerarlo un agente de cambio. Así Say fue el primero en definir el conjunto de parámetros de lo que hace el emprendedor en su sentido actual (por ello muchos lo consideran el iniciador del estudio del emprendimiento). Herbert y Link (1988) nos dicen que Say construyó su teoría en un proceso de dos etapas:



1. En la primera se observa el comportamiento del emprendedor desde una perspectiva empírica.

2. Posteriormente, se reducen las observaciones a un marco teórico que explica los procesos de acuerdo a las circunstancias particulares que conlleva la actividad emprendedora. Por su parte, Kruger (2004) cree que si bien Cantillon es el primero en incluir el concepto de emprendedor dentro de la teoría económica, Say fue el primero en darle un papel predominante en el proceso de desarrollo. Aunque para Kruger (2004) el desarrollo del emprendimiento se debe principalmente a Schumpeter (1912) que asocio de forma importante los conceptos de emprendimiento e innovación enfocados al desarrollo económico.

En torno al concepto desarrollado por *Cantillon (1755)* se dieron posteriormente diversos desarrollos sobre el concepto y características de los emprendedores. Por ejemplo, *Baudeau* considera que el emprendedor es quién tiene la capacidad de procesar información y transformarla en conocimiento, constituyéndose como su principal medio de actuación. Para Turgot el emprendimiento es el resultado de una decisión tomada por un capitalista (comprar tierra, prestar o arriesgar). Para Say la función del emprendedor consiste en entender la forma en que funcionan los procesos y el mercado, y luego, transferir ese entendimiento a la configuración de productos comercializables que satisfagan las necesidades de la demanda. Por su parte Schumpeter (1911) considera que el emprendedor es un agente de cambio económico, que introduce innovaciones en los mercados lo cual origina desequilibrios temporales en los mismos, y esto a su vez induce a un cambio estructural de las actividades productivas presentes.

Entre las caracterizaciones que definen al emprendedor en diversos artículos especializados hemos encontrado que se trata de un individuo innovador que

no necesariamente es quién descubre los conceptos o los inventa, sino principalmente los desarrolla dentro del proceso de inserción de los mismos en la realidad económica. Así, la innovación es la principal herramienta que garantiza el éxito del emprendedor. Es decir, el emprendedor es el sujeto de la actividad innovadora y la iniciativa, pudiéndosele descubrir o encontrar en cualquier nivel jerárquico de la organización formal e informal de las empresas.

Según Freire, Gibbs, y Graña para caracterizar al emprendedor se han definido tres conjuntos de características que determinan en conjunto su éxito y son: 1. Los deseos y Actitudes, 2. Los Factores de Personalidad que determinan la dimensión interna del ser, y 3. Los conocimientos técnicos específicos aplicados en la etapa de preincubación.

Aunque la mayor parte de los trabajos que se venían analizando referentes a la creación de empresas se enfocaban al periodo de incubación (empresas nacientes), el Modelo GEM ha enfatizado en la importancia de considerar las características de los emprendedores y el proceso de creación que se inicia mucho antes que una empresa se ponga en funcionamiento.

Con respecto los perfiles psicológicos del emprendedor podemos decir que es un individuo no sólo visionario de las oportunidades, sino que sus ideas las ejecuta. También el emprendedor (en su papel de visionario) ve lo que otros no ven pero que existe en el entorno inmediato. Es capaz de transformar esas ideas o visiones en hechos concretos. Propone soluciones pragmáticas y sencillas a situaciones complejas que llega a descifrar y dominar. Además, las acciones del emprendedor no afectan solamente la generación de una nueva idea o tipo de ejecución en forma puntual, sino que se manifiesta su acto de emprendimiento a lo largo de todo el proceso.

Un emprendedor al ser una persona de creación, invención, descubrimiento e innovación necesariamente transforma bienes y servicios; procesos; crea o se

expande en el mercado, y por lo tanto, crea valor. Aunque dicho valor no siempre es económico o financiero, pues existe una clase de emprendedor social sin ánimo de lucro que crea otro tipo de valores. Pero al final, sea el emprendedor lucrativo o no, siempre cresa valor agregado por el sólo acto de su actividad innovadora. Así la creatividad, invención, etc. se presentan como los impulsores del acto de emprendimiento.

El acto de emprendimiento es transformar los recursos tangibles e intangibles con miras a crear cualquier tipo de riqueza, licita o ilícita; social, altruista o lucrativa, etc. También emprender es el arte o técnica para transformar una idea en realidad. Es la capacidad de compromiso por encontrar soluciones sencillas a problemas complejos. Es la aptitud de buscar los diferentes recursos necesarios para crear, inventar, descubrir o innovar nuevas formas de solucionar problemas de su entorno especifico.

Con respecto a la actividad emprendedora que tiene fines de lucro, se convierte en una de las variadas formas de emprendimiento conocido como emprendimiento económico y definido por Selamé (1999) como la combinación de factores productivos para el desarrollo de un proceso que transformará determinados bienes y servicios en nuevos bienes y servicios que serán, de acuerdo a una serie de características, de mayor valor, todo ello con la resultante del logro de algún margen de utilidad o ganancia.

Uno de los puntos clave de los modelos de emprendimiento es estudiar sus procesos y las características sobre la personalidad y el entorno en que se desarrollo el emprendedor. A esto le hemos denominado respectivamente en este proyecto: variables endógenas y exógenas del emprendimiento. Dentro de los estudios realizados sobre el emprendedor y su acto de innovación se reconocen dos líneas principales de investigación basadas en el enfoque que caracteriza el objeto central del estudio:



1. El enfoque psicológico del emprendedor, y

2. El enfoque sociológico del emprendedor y emprendimiento.



El enfoque psicológico establece que los emprendedores son agentes con características innatas o adquiridas en los primeros años de vida diferentes a las del resto de las personas y trabaja sobre el supuesto que el emprendedor "nace y no se hace". En cambio, el segundo enfoque considera que las características del emprendedor son adquiridas a lo largo de su vida mediante un proceso de socialización donde interactúan una serie de factores económicos, sociológicos, psicológicos, culturales, etc. (variables más bien de tipo exógeno). Así, desde una perspectiva que incluye elementos sociológicos y culturales es posible pensar en una instancia de análisis más amplia, considerando que la creación de nuevas empresas puede ser mejor entendida en términos de: vivencias personales (origen familiar, educación, experiencia ocupacional previa, estilo de vida, estructura de clase, etc.) y el entorno en el que el nuevo emprendimiento se implantará (ambiente facilitador, cultura empresarial). Al respecto, O´Farrel (1986) sostiene que las influencias sociales, culturales e institucionales pueden estimular (o desestimular) las conductas emprendedoras. Tanto Hagen (1962) como McClelland (1960) consideran al emprendedor con una "personalidad creativa" movida por una alta necesidad de logro. Sin embargo, su análisis incorpora con más fuerza el aspecto social y sus efectos sobre la personalidad emprendedora. Desde nuestro punto de vista ambos enfoques son válidos y se complementan o interactúan simultáneamente en cierto perfil de emprendedores.

Con respecto a la RSE, existen un extraordinario número de definiciones de RSE difundidas y publicadas en los últimos años en que tomó auge este tema. Sin embargo, Gaspar (2003) considera que es relevante mencionar que existen tres aspectos importantes que debe ser tomado en cuenta en cualquier definición de RSE y son:

A. *El enfoque de las tres líneas de base:* las compañías toman en cuenta no sólo los resultados financieros de sus actividades, sino también los impactos sociales y ambientales de sus operaciones.

B. *Sentido de los negocios:* las actividades RSE benefician no sólo a la sociedad en su conjunto sino también a las compañías que se comprometen con las estrategias RSE. Tal como la describen en OECD[i], "la RSE involucra la búsqueda de un equilibrio efectivo entre negocios y las sociedades en las cuales operan y dependen", se refiere a la RSE como las acciones que realizan las empresas para nutrir y mejorar su relación simbiótica.

C. *Establecimiento de políticas y procedimientos*: la RSE contempla una serie de acciones que deben ser integradas en las operaciones principales de la organización. Este factor es importante para desarrollar estrategias que sean exitosas para convertir los principios generales en respuestas operativas y efectivas.

Es importante, establecer la diferencia entre filantropía y RSE. Mientras la Filantropía es una actividad realizada con fines meramente caritativos, donde la empresa no recibe un retorno, la RSE es una estrategia competitiva de sostenibilidad y legitimidad de la empresa, basada en que su fortaleza depende en gran parte del desarrollo social de la comunidad donde se establece. De esta manera, la empresa desarrolla una actuación proactiva, ofreciendo empleo estable, manteniendo relaciones armónicas con sus miembros y con la sociedad, y llevando a cabo una gestión sustentable desde el punto de vista ambiental. Por otra parte, Existen diversas áreas específicas relacionadas con la RSE las cuales se agrupan de acuerdo a cuatro áreas fundamentales: *(1) Gobierno Corporativo, (2) Medio ambiente, (3) Temas laborales, y (4) Compromiso de las partes interesadas.*

En enero de 1999 las Naciones Unidas propuso por primera vez la idea del *Global Compact* (GC) o "Pacto Mundial" ante el Foro Económico Mundial de Davos Suiza, con el objetivo de impulsar la adhesión a principios y valores compartidos en las empresas y en el mercado mundial. Esto para promover la confianza social y ambiental que se cree son necesarios para mantener la nueva economía global. En reuniones preparatorias entre empresas, sindicatos y organizaciones de la sociedad civil la fase operativa del *Global Compact* de las Naciones Unidas fue oficialmente lanzada en julio de 2000 y actualmente, varios cientos de empresas de todo el mundo lo han suscrito. El *"Pacto Global 2000" (Global Compact 2000)* no define expresamente el concepto de responsabilidad social empresarial en su texto, sino únicamente integra una declaración de principios en términos muy generales, deduciendo que los principios establecen las bases de la responsabilidad o ciudadanía corporativa responsable. En este sentido se menciona por ejemplo que el "GC es un instrumento posicionado de forma única para promover los objetivos de la ciudadanía corporativa global y la responsabilidad social".

Por otra parte, según la Organización Internacional del Trabajo, considera que la RSE está conformada por iniciativas que se dan de forma voluntaria por las empresas, en las que se integran aspectos sociales y medioambientales. Es decir, se cree que entre los principios inherentes a la empresa están las bases de la RSE. La OIT en su "*Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales,* que fue adoptada por el Consejo de Administración de la OIT en 2004 en Ginebra, dio a conocer una declaración cuyo objetivo fue estimular a las empresas multinacionales en pro del progreso social y económico, minimizando los efectos negativos que originan muchas practicas y operaciones de estas empresas, adhiriéndose en parte a las resoluciones de las Naciones Unidas. Los principios incluyen orientaciones en materia de empleo, formación, condiciones de trabajo, de vida y relaciones laborales, dirigido a las empresas multinacionales, gobiernos, empresarios y trabajadores.

Sin embargo, la declaratoria tampoco define el concepto de RSE aunque refuerza su postura ante las empresas y su actuación en la sociedad, especialmente en temas laborales y de derechos humanos.

Por su parte la *OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)* en su documento*: "Revised OECD Guidelines for Multinational Enterprises: 2000",* emitió las directrices de la *OCDE* para Empresas Multinacio*nales* (en adelante "Líneas Directrices"). Estas fueron elaboradas en 1976 y revisadas en el año 2000. Contienen recomendaciones sobre aspectos sociales y ambientales realizadas por 33 gobiernos a las empresas multinacionales. Incluye el único código de conducta multilateralmente adoptado. Aquí también participaron los empresarios en su actualización para su posible adaptación a un mundo global. Las Líneas Directrices tratan de promover la responsabilidad y transparencia corporativas a través principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable y compatible con las leyes. Aunque las Líneas Directrices no definen expresamente el concepto de RSE. Entre sus objetivos se menciona el de potenciar la contribución de las empresas multinacionales al desarrollo sostenible para garantizar una coherencia entre los objetivos sociales, económicos y ambientales.

En lo que toca a la Unión Europea a través de su Comisión de Comunidades, ha desarrollado en su *"Libro Verde"* un documento tendiente a Fomentar un "Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas". En la Cumbre de Lisboa del 2000, la Unión Europea estableció para la siguiente década como objetivo estratégico de convertirse en la economía más competitiva y dinámica, basada en un crecimiento económico sostenible con más y mejores empleos, bajo un marco de cohesión social, invitando a las empresas en torno a su responsabilidad social. Con la publicación en el 2001 del libro titulado: "*Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas"* (también conocido como "el Libro Verde") la Unión Europea

abrió el debate sobre la RSE y definió qué las empresas deben proyectarse hacia una integración voluntaria, abordando las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores, contribuyendo al logro de una sociedad mejor.

El Consejo Mundial para el Desarrollo Sostenible mejor conocido como: "World Business Council on Sustainable Development" *(WBCSD),* es una red de 160 empresas internacionales de más de 30 países promovida por el empresario suizo Stephan Schmidheiny durante el período previo a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo en 1992. El WBCSD considera que la Responsabilidad Social Corporativa es un elemento clave para un futuro sostenible. Desde 1997 el WBCSD ha impulsado una serie de diálogos de "*stakeholders"* o partes interesadas en todos los continentes con el fin de fomentar el debate sobre RSE. Los resultados de este proceso se recogen en los documentos "*Corporate Social Responsibility: Meeting Changing Expectations"* (1999), "*Corporate Social Resposability: Making Good Business Sense"* (2000) y "*Corporate Social Responsibility, The WBCSD´s Journey"* (2002). En estos dos últimos documentos, el WBCSD, aproxima una definición de la RSE como el "compromiso de las empresas de contribuir al desarrollo económico sostenible, trabajando con los empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en general para mejorar su calidad de vida".

En 1995 la Organización Internacional para la Estandarización, a partir de los compromisos adquiridos en el año 1992 en la Cumbre de la Tierra realizada en Río de Janeiro Brasil, emitió una norma para Medio Ambiente *(ISO 14000).* Esta norma es un conjunto de documentos de gestión ambiental que una vez implantados, afecta todos los aspectos de la gestión de una organización en sus responsabilidades ambientales. Se propone ayudar a las organizaciones a mejorar sistemáticamente el comportamiento ambiental y las oportunidades de beneficio económico de las personas. Los estándares son voluntarios, no tienen obligación legal de acatarlos las empresas. Tampoco se establecen

metas cuantitativas en cuanto a niveles de emisiones o métodos específicos de medir las emisiones contaminantes. Por el contrario, *ISO 14000* se centra en la organización para proveer un conjunto de estándares basados en procedimientos desde las que una empresa puede construir y mantener un sistema de gestión ambiental. Parte de la idea de que cualquier actividad empresarial que desee ser sostenible en todas sus esferas de acción, tiene que ser consciente que debe asumir en un futuro una actitud preventiva, que le permita reconocer la necesidad de integrar la variable ambiental en sus mecanismos de decisión empresarial.

Otro documento importante es el de *"Temas Laborales: SA 8000",* publicado en el año 1997 y revisado en el año 2001. Este documento fue desarrollado por una organización estadounidense llamada "Responsabilidad Social Internacional" (*Social Accountability International - SAI*). Se fundó con el propósito de promover mejores condiciones laborales. La certificación *SA8000* se basa en normas internacionales como "la Declaración Universal de los Derechos Humanos" de Naciones Unidas y la "Convención Internacional sobre los Derechos del Niño" de la ONU. La norma SA 8000 establece pautas transparentes, medibles y verificables para certificar el desempeño de las empresas en nueve áreas esenciales que incluyen: trabajo infantil, trabajo forzado, higiene y seguridad, libertad de asociación; discriminación, prácticas disciplinarias, horario de trabajo, remuneración, gestión.

Existe también la Organización Internacional para la Estandarización (ISO). A través de su documento en proceso de desarrollo denominado: ISO 26000, se propone ser una guía que emitirá lineamientos en materia de Responsabilidad Social. Complementando además la ISO se designó a un Grupo de Trabajo ISO en Responsabilidad Social *(WG SR)* liderado por el Instituto Sueco de Normalización *(SIS por sus siglas en inglés)* y por la Asociación Brasileña de Normalización Técnica *(ABNT)* que publicará la certificación en el 2010. Sin

embargo la ISO 26000 no tiene el objetivo de ser certificatoria, regulatoria o de uso contractual.

Además de estos documentos existen otros más por sectores industriales que conforman toda una propuesta como sistemas de gestión especializados en sectores económicos específicos, tales como: “*Responsible Care®”.* Este documento es actualmente una marca y representa una iniciativa voluntaria dentro de la industria química a nivel global cuyo fin es fomentar el manejo seguro de los productos químicos desde su origen en los laboratorios de investigación hasta su producción, distribución, uso y eliminación. Responsible Care® fue creada por la Consejo Internacional de Asociaciones Químicas (“The International Council of Chemical Associations”). Se inició en Canadá en 1987, expandiéndose a 45 países y excediendo lo que exige la ley en la mayoría de éstos. Este programa compromete a las compañías a mejorar el desempeño ambiental, de salud y seguridad mediante la aplicación de seis Prácticas de Manejo. Éstas se extienden a lo largo de todas las actividades del negocio e incluyen un amplio grupo de prácticas de manejo que se ha diseñado para mejorar prácticamente todos los aspectos del ciclo de vida del producto, en forma continua.

Por su parte la Asociación Americana de la Industria del Calzado y la Confección emitió su documento titulado: “*Worldwide Responsible Apparel Production (WRAP)”* La WRAP es una organización fundada en 1997 por “American Apparel and Footwear” con el fin de monitorear y certificar que las plantas manufactureras de la industria de la confección cumplan con estándares específicos tales como: cumplimiento de las leyes laborales y regulaciones del lugar de trabajo, prohibición del trabajo forzoso, prohibición del trabajo infantil, prohibición del abuso laboral, compensación y beneficios, horas laborales, prohibición de discriminación, salud y seguridad, libertada de asociación, medio ambiente, seguridad y cumplimiento con los consumidores.

Con lo que respecta al sector financiero, en octubre de 2002, la *Corporación Financiera Internacional (IFC)* del Banco Mundial convocó a una reunión con diversos bancos para discutir algunas formas de desarrollar políticas ambientales que pudieran ser aplicadas a todos los sectores de la industria. A estos trabajos se les denominó: "*Principios de Ecuador"*. Los bancos presentes decidieron desarrollar un marco orientado a verificar los riesgos ambientales y sociales en la financiación de proyectos. En 2003 fueron publicados los Principios de Ecuador y revisados en el año 2006.

Aquí se establece que llas entidades financieras que acojan sus deben asegurarse de que los proyectos que financien sean desarrollados con responsabilidad social, reflejando prácticas sanas ambientales. También los bancos deben asegurarse a través de convenios con los prestatarios que garanticen el cumplimiento de las normas definidas y en caso de incumplimiento cancelar el financiamiento. Al igual que otros instrumentos, los principios de Ecuador no definen el concepto de RSE pero sus lineamientos incluyen algunas áreas de la RSE.

Por último, y sin ninguna intención de ser exhaustivos, está el "*Global Reporting Inictiative" (GRI).* Esta iniciativa fue promovida desde 1997 por los siguientes organismos: "Coalition for Environmentally Responsible Economies" (CERES), el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y la Global Reporting Initiave (GRI). Desde el 4 de abril del 2002 es una institución internacional independiente, dotada de una estructura de gobierno en la que participan diversos grupos interesados (empresas, instituciones internacionales, organizaciones de la sociedad civil, asociaciones empresariales, consultores etc.). Su principal objetivo es el desarrollo de informes corporativos de sostenibilidad (incluyendo aspectos de ámbito ambiental, social y económico) impulsando la información sobre cuestiones sociales y ambientales al mismo nivel que la información financiera. Para el cumplimiento de su misión la GRI elabora y difunde las "*Directrices para la*

Elaboración de Memorias de Sostenibilidad”, aplicables de forma voluntaria por organizaciones que deseen informar sobre los aspectos económicos, medioambientales y sociales de sus actividades, productos y servicios.

El objetivo de las Directrices es contribuir globalmente al desarrollo sostenible. En cuanto a definiciones conceptuales, la GRI no define expresamente los conceptos de responsabilidad social corporativa o sostenibilidad, pero trata de desarrollar indicadores precisos sobre sus distintas facetas de sostenibilidad y RSE. En las Directrices se menciona que se utilizan los términos “elaboración de memorias de sostenibilidad” como sinónimos de “elaboración de memorias de ciudadanía”, “elaboración de memorias sociales”, “elaboración de memorias de triple cuenta de resultados*”* y otros términos que abarcan las dimensiones económica, ambiental y social de la actuación de una empresa.

En general cada día surgen más documentos en el ámbito local, nacional e internacional y la cuestión persiste en si es una moda o un real cambio ante la extraordinario incremento de problemas sociales y medioambientales. Por otra parte, existe una corriente a la que nos adherimos en el sentido de que estos conceptos siempre han estado presentes en el desarrollo del pensamiento económico desde hace siglos.

MATRIZ DE VARIABLES E INSTRUMENTOS PARA MEDIR LA RSE (1/2)

	Códigos de Conducta				**Sistemas de Gestión**		**Estándares de Reportes y Rendición de Cuentas**
	OECD	**Libro Verde**	**Global Compact**	**D. de OIT**	**SA 8000**	**WRAP**	**GRI**
RENDICION DE CUENTAS							
Transparencia	x	x	x	x	x		x
Compromiso de las partes interesadas	x	x		x	x		x
Reporte relacionado con estándares	x		x	x	x		x
Reporte sobre desempeño ambiental	x	x					x
Reporte sobre Temas de derechos Humanos		x	x		x		x
Monitoreo relacionado con estándares					x		x
Monitoreo sobre desempeño ambiental	x						x
Monitoreo sobre Temas de derechos Humanos					x		x
DERECHOS HUMANOS							
Referencia general	x	x	x	x	x	x	x
Salud y seguridad	x	x		x	x		x
Trabajo infantil	x	x	x	x	x	x	x
Trabajo forzoso	x	x	x	x	x	x	x
Libertad de asociación	x	x	x	x	x	x	x
Salarios y beneficios		x	x	x	x	x	x
Derechos a las personas indígenas		x		x			x
Personas con responsabilidad en derechos humanos				x	x		
Horas de trabajo/horas extras		x		x	x	x	
MERCADO/CONSUMIDORES							
Referencia general	x	x					x
Mercadeo y publicidad	x						
Calidad del producto y seguridad	x	x					
Privacidad para el consumidor	x						
Retiros de productos del mercado	x						
Relaciones con los proveedores	x	x					x
EMPLEADOS/PRACTICAS LABORALES							
Referencia general	x	x		x	x		
No discriminación	x	x		x		x	x
Entrenamiento	x	x		x			x
Reducción de personal/Despidos	x	x		x			
Abuso laboral		x			x	x	

Fuente: Elaboración Propia

MATRIZ DE VARIABLES E INSTRUMENTOS PARA MEDIR LA RSE (2/2)

	Códigos de Conducta				Sistemas de Gestión		Estándares de Reportes y Rendición de Cuentas
	OECD	**Libro Verde**	**Global Compact**	**D. de OIT**	**SA 8000**	**WRAP**	**GRI**
CONDUCTA DE NEGOCIOS							
Referencia general RSE	x	x	x	x			x
Cumplimiento de la ley	x	x		x	x	x	
Conducta competitiva	x	x					
Corrupción y soborno	x	x	x			x	x
Actividades políticas	x		x	x			
Información de propiedad y propiedad intelectual	x						
Denuncias internas (fiscalidad o control interna)	x	x					x
INVOLUCARAMIENTO CON LA COMUNIDAD							
Referencia General	x	x					x
Desarrollo económico de la comunidad	x	x	x	x			
Empleo a personas locales	x	x		x			
Filantropía							x
MEDIO AMBIENTE							
Referencia General	x	x	x			x	x
Principio de precaución (responsabilidad de la empresa sobre impactos ambientales)	x	x	x			x	x
Compromiso de los grupos de interés en temas ambientales	x	x	x				
Cargos o responsables en sistemas de gerencia ambiental	x		x				
Código de conducta ambiental		x					
Políticas públicas sobre temas ambientales	x						
GOBIERNO CORPORATIVO							
Referencia general	x	x					x
Derechos de los accionistas	x						

Fuente: Elaboración Propia

PARTE II

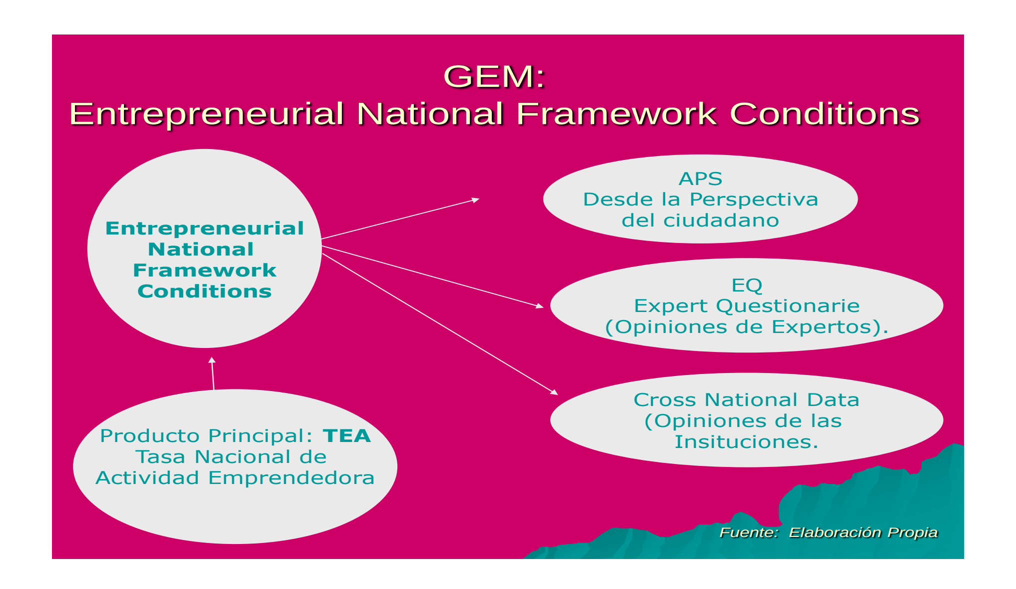
EL MODELO GEM

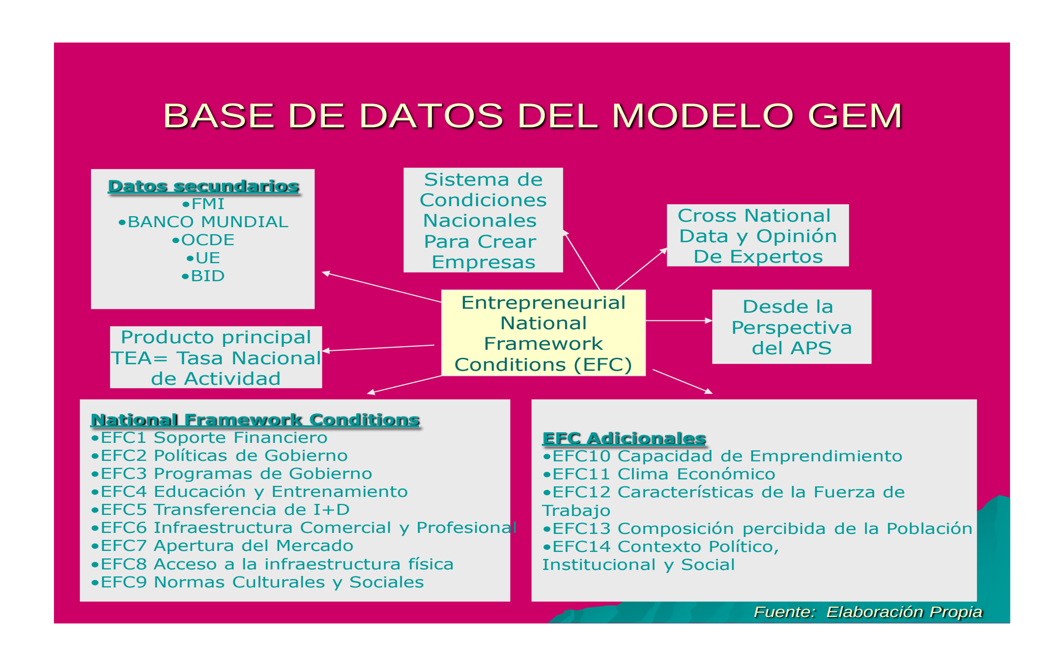
1. DESCRIPCION Y METODOLOGIA DEL MODELO GEM.

El objetivo fundamental del GEM es relacionar los contenidos de sus tres principales bases de datos (*Aplication Population Survey –APS, Expert Questionarie-EQ y Cross National Data-CND)* para obtener evidencia empírica primaria con respecto a las variables que afectan el nivel de actividad empresarial que registra los países y las diferentes regiones del mundo cada año.

Para ello se analizan datos e informes que sirvan posteriormente como base para interpretar mejor el indicador principal: *"Tasa Total de Actividad- TEA" y la "Tasa Promedio de Actividad Empresarial Social-SEA",* tanto por país, y en el caso nuestro también para la región Latinoamericana. Se pretende obtener resultados empíricos importantes, pues nos permiten apreciar algunas de las fortalezas y debilidades que presenta la región a partir de 2006. Esto ante el desafió de crear cada día empresas más productivas y competitivas a nivel internacional que tendrán en las próximas décadas como competidores principales a las regiones de Asia y Europa del Este.




GEM:
Entrepreneurial National Framework Conditions
Entrepreneurial National Framework Conditions
APS
Desde la Perspectiva del ciudadano
EQ
Expert Questionarie
(Opiniones de Expertos).
Cross National Data
(Opiniones de las Insituciones.
Producto Principal: TEA
Tasa Nacional de Actividad Emprendedora
Fuente: Elaboración Propia


BASE DE DATOS DEL MODELO GEM
Datos secundarios
•FMI
•BANCO MUNDIAL
•OCDE
•UE
•BID
Sistema de Condiciones Nacionales Para Crear Empresas
Cross National Data y Opinión De Expertos
Entrepreneurial National Framework Conditions (EFC)
Desde la Perspectiva del APS
Producto principal TEA= Tasa Nacional de Actividad
National Framework Conditions
•EFC1 Soporte Financiero
•EFC2 Políticas de Gobierno
•EFC3 Programas de Gobierno
•EFC4 Educación y Entrenamiento
•EFC5 Transferencia de I+D
•EFC6 Infraestructura Comercial y Profesional
•EFC7 Apertura del Mercado
•EFC8 Acceso a la infraestructura física
•EFC9 Normas Culturales y Sociales
EFC Adicionales
•EFC10 Capacidad de Emprendimiento
•EFC11 Clima Económico
•EFC12 Características de la Fuerza de Trabajo
•EFC13 Composición percibida de la Población
•EFC14 Contexto Político, Institucional y Social
Fuente: Elaboración Propia

2. CREACION DE EMPRESAS CON BASE A OPORTUNIDAD O NECESIDAD.

Según el Modelo GEM todos los empresarios (potenciales, nuevos y ya establecidos) actúan con base a dos situaciones puntuales que son: a) por necesidad y b) por oportunidad. La necesidad se asocia más a aquellos individuos que: están desempleados, subempleados, sus ingresos actuales son insuficientes, tienen poca estabilidad en su puesto laboral e incluso se sienten poco realizados en su actual empleo. En el segundo caso, la oportunidad se da cuando: se cree que se tiene un proyecto innovador para un bien o servicio, se visualiza una ventaja competitiva para ampliar la presencia en el mercado actual o futuro, o bien, se cuenta con recursos propios para independizarse.

Resulta interesante leer en algunos reportes de países miembros del GEM que las situaciones de necesidad y oportunidad se están presentando simultáneamente en varios países encuestados. Es decir, se decide crear una empresa por necesidad y por oportunidad al mismo tiempo. Aquí el análisis significativo sería en qué tipo de países se está dando con más recurrencia este fenómeno. Para iniciar nuestro análisis partimos de algunos axiomas macroeconómicos que se citan al inicio de cada uno de los capítulos de este trabajo. Esto con el objetivo de obtener evidencia empírica que nos explique algunas de las causales principales para llevar a cabo la actividad emprendedora. Dicha actividad comprende tres tipos de momentos que generan su respectivo TEA:

1. Actividades Previas a la Creación de una Empresa.

2. Actividades de Creación de Nuevas Empresas

Actividades Emprendedoras en Empresas ya Creadas

La TEA por actividades previas a la creación de la empresa indica la proporción de la población adulta que de forma activa está intentando crear una empresa en los últimos doce meses. Sin embargo, dicho individuo no debe obtener una forma de salario o comisión por esta actividad durante un periodo superior a tres meses. Finalmente si se cumplen estos supuestos, no importa si se crea o no formalmente la empresa. *La TEA por actividades de creación de empresas nuevas* nos indica el porcentaje de los individuos adultos que ya han llevado a cabo cierto tipo de actividad para crear empresas (sea previa o nueva) durante ese año. Por último, *la TEA para actividades emprendedoras en empresas ya creadas* comprende al porcentaje de empresarios consolidados *(established business)* que desarrollan actividades de innovación en empresas ya existentes. Eso significa el desarrollo de nuevos productos, productos diferenciados, creación de nuevos sistemas o unidades organizativas y creación de empresas en las universidades *(spin-off).* A este tipo de actividad se le denomina académicamente como "generación de proyectos innovadores" que provoca la creación de una nueva empresa *("corporate entreperneurship" o "intrapreneurship").*



3. COMFORMACION DE LAS ENCUESTAS Y BASE DE DATOS CON EL "APS" Y "EQ".

Para obtener información con el **"**APLICATION POPULATION SURVEY" **(**APS) (2000 encuestas a ciudadanos comunes que tienen intención de poner una empresa) y con el "EXPERT QUESTIONARIE" (EQ): encuestas a un *"focus group"* de expertos en la materia) se cuenta con un cuestionario homologado que aplican cada año todos los países GEM en su territorio a emprendedores y empresarios de la economía formal. Sin embargo, para este proyecto se aplicará el Cuestionario GEM a una muestra representativa de emprendedores y empresarios que estén operando en la economía informal en el contexto Latinoamericano. Ello nos permitirá mejorar las bases de datos actuales del GEM. Esto es debido a que partimos de la idea no considerar como empresas sanas y socialmente responsables únicamente a las empresas formales. Tampoco se considera a priori como empresa socialmente no responsable a las empresas que operan u operarán en la economía informal. La clasificación fundamental que se tomará en cuenta para el análisis es, considerar a las empresas como socialmente responsables y empresas como socialmente irresponsables de acuerdo a los puntajes que se obtengan a través de los indicadores de medición obtenidos de la *"Matriz de Variables e Instrumentos para Medir la RSE"*. Esto se debe a que las empresas de la economía formal e informal en ocasiones pueden presentar aspectos similares en cuanto a sus estrategias de emprendimiento e innovación para desarrollarse como socialmente responsables.

Con los cuestionarios GEM se obtiene información para medir la actividad empresarial sobre la creación de empresas, sobre todo de PYMES. Esta información simultáneamente se cruza con bases de datos de organismos internacionales de reconocido prestigio con el propósito de que cada país

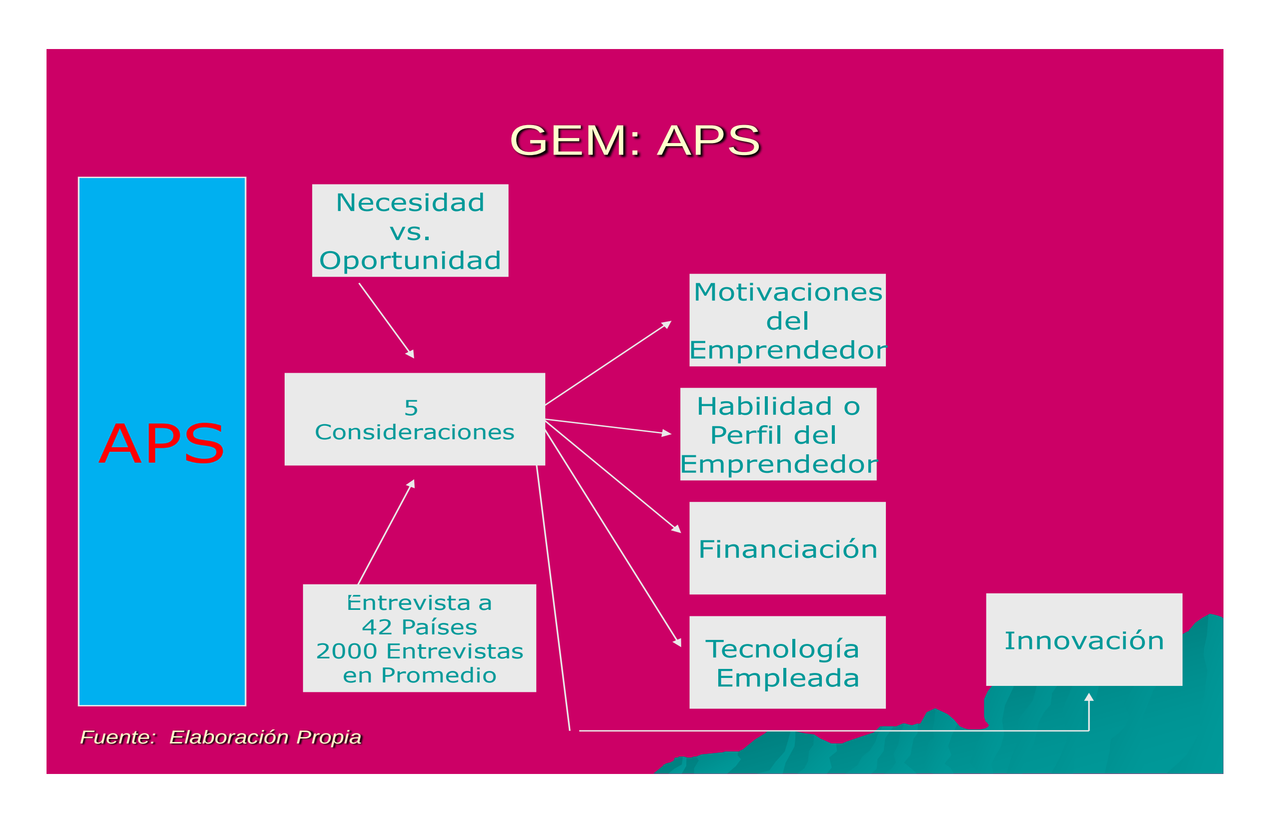
llegue a conclusiones sobre su situación actual y evolución empresarial a través del tiempo. También los investigadores de cada país hacen comparaciones con otros miembros GEM que consideren más relevantes para sus conclusiones finales. En determinada fecha la información se envía a la *London Bussiness School y Babson Collage.* Estas instituciones a su vez distribuyen la base de datos a todos los miembros GEM. Los resultados obtenidos se incluyen en un documento oficial con registro ISNN que se denomina de varias formas, pero que debe equivaler a un formato de "Informe Ejecutivo Nacional Anual". Posteriormente todos los informes se pueden libremente consultar a nivel mundial en la WEB oficial del *Global Entreperneurship Monitor-GEM* (www.gem.com).

Para el GEM la definición de actividad emprendedora (*Entreperneurship*) se considera un concepto amplio que permite al investigador, aplicar el modelo con adecuaciones sui géneris en cada país, cubriendo de esta forma sus necesidades prioritarias de información, así como sus políticas e intereses particulares. En algunos casos, los analistas únicamente consideran como actividad emprendedora al universo de empresas nacientes. En otros más, el universo puede ampliarse hacia las empresas ya en marcha, e incluso hasta considerar aquellas empresas que aún no nacen pero que están en proceso de ello.

Las entidades que aplican el cuestionario son empresas especializadas en técnicas estadísticas y muestreo. Un porcentaje de las encuestas se aplica en zonas rurales y otro en zonas urbanas. Las características del universo estadístico debe considerar la variable género (tomar en cuenta ambos sexos) comprendidos entre los 18 a los 64 años de edad. El método de recolección de datos puede ser a través de cuestionarios "cara a cara" o por vía telefónica. Ello lo elige libremente cada uno de los países GEM con los datos obtenidos. La fiabilidad en el "como" aplicar cada país dichas encuestas (en porcentajes heterogéneos entre zonas urbanas vs. rurales, géneros y vía telefónica vs.



"cara a cara") pueden ser una de las primeros sesgos de las bases de datos. Otro cuestionamiento se refiere a que el índice no tiene propiamente una fórmula matemática ni hipótesis a contrastar desde una perspectiva eminentemente académica. Así lo da a conocer un Informe del 2005 elaborado por el Instituto de Empresa de España, quien señala que después de 8 años del proyecto GEM el mismo Comité Científico del GEM llega a la anterior conclusión. Otro cuestionamiento es la validez de establecer ranking con base a comparaciones entre países con economías tan divergentes. Sin embargo, dicho Comité aclara que el TEA no debe ser considerado sólo "un gráfico", sino una medición que se va estructurando con base a características sectoriales, de dimensión, volumen, calidad, y que se asocia a indicadores de desarrollo y crecimiento de los países.



Este trabajo tiene como antecedente un estudio similar que desarrollamos en el 2006 en Colombia. En ese entonces propusimos por primera vez analizar en conjunto a los "países Latinoamericanos GEM" con respecto al resto de "países GEM del mundo" basados principalmente en la base de datos *"Aplication*

Population Survey -APS". España también fue pionero en regionalizar sus estudios sobre el GEM en el ámbito de sus autonomías. Para este segundo análisis, esta investigación tomo en cuenta adicionalmente los datos de algunos Informes Nacionales GEM 2008-2009 y el Informe Global GEM 2009. Este último informe ha sumado nuevos conceptos y taxonomías al Modelo GEM original que incrementan el desarrollo y utilidad de la metodología GEM.

4.METODOLOGIA E INSTRUMENTOS DE MEDICION DEL MODELO GEM.

A partir del 2004 se modificó la metodología GEM para que sus instrumentos de medición fueran considerados más válidos y confiables. Una de esas modificaciones fue el incrementar el número de encuestados para el APS, pasando de 1000 a 2000 individuos. Con esta decisión los defensores del modelo GEM consideran que los errores muéstrales son aceptables y por lo tanto correctos. La fórmula que quedó establecida para despejar el error muestral fue la siguiente:

$$N= P\ (1-P)\ \ \mathbf{/}\ \ \mathbf{(}(D^2\ /\ Z^2)\ +\ (P\ (1-P)/N)\mathbf{)}$$

Sus limitaciones reconocidas por el propio grupo GEM es que: la tasa de no respuesta, las regiones, cruzamiento de sexos, grupos de edad o nivel de estudios, pueden incrementar el error muestral en más de un +- 5% de no contarse con la experiencia estadística necesaria para garantizar la calidad del análisis.

Las encuestas GEM tratan de ser exhaustivas en la recogida de datos pero no así en su análisis y resultados. Como se indicó en la introducción de este documentos, la estructura incluye preguntas que tratan de obtener datos en tres dimensiones: a) Actividades Previas a la Creación de una Empresa, b) Actividades de Creación de Nuevas Empresas, y c) Actividades Emprendedoras en Empresas ya Creadas. Con respecto a las personas comprendidas en esta última dimensión, el Modelo GEM las clasifica como: *"Propietarios y Gerentes" (Owners-Managers)*.

Estos a su vez se pueden clasificar como: *"Empresarios Nacientes" (Baby Business)* y *"Empresarios Maduros o Consolidados" (Established Business)*.

Estas dos clases de empresarios se monitorean con base a si han pagado sueldos por más de tres meses con el fin de no excluirlos de las anteriores clasificaciones y formar parte de las variables que dan origen al *"Índice de Actividad Emprendedora" (Total Entrepeneurial Activity-TEA).*

El TEA es el principal indicador del Modelo GEM, y se caracteriza por ser una medida controvertida y cuestionada entre ciertos expertos en el tema (esto lo analizamos más adelante). Para comprender mejor las características de los dos componentes del TEA presentamos la TABLA 2.

TAXONOMIA GEM PARA LAS ACTIVIDADES EMPRENDEDORAS DE EMPRESAS YA CREADAS

Actividades Emprendedoras en Empresas ya Creadas ***"Propietarios y Gerentes" (Owners-Managers)***	**Tiempo de Creación y pago de sueldos**	**Nombre del archivo en GEM**
Empresas Nacientes o Nuevas "New Firms" o "Baby Business"	3 A 42 MESES	BB
Empresas Consolidadas o Maduras "Established Business"	MAS DE 42 MESES	EB

Fuente: Elaboración Propia.

Para obtener el concepto cualitativo y cuantitativo de *"Empresa Naciente o Nueva"* se suman dos porcentajes fundamentales que son:

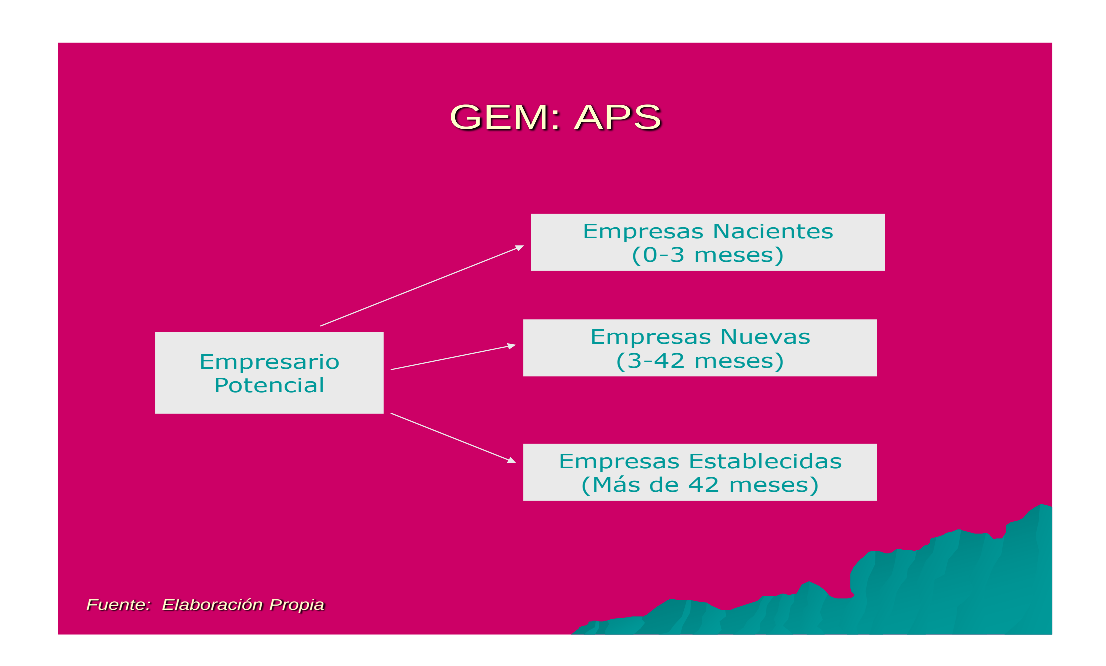
1. Porcentaje de personas que tienen actualmente motivación para crear una empresa y tienen una actividad independiente (cuyo lapso

de tiempo es menor a tres meses). A este tipo de colectivo se le considera empresario por necesidad.

2. Porcentaje de personas que tienen actualmente motivación para crear una empresa y tienen un puesto de trabajo o empresa (cuyo lapso de tiempo es menor a tres meses). A este tipo de colectivo se le considera empresario por oportunidad.

En términos generales el TEA lo podemos interpretar como el índice que refleja el nivel de actividad creadora de empresas de forma cuantitativa. Esto significa que en términos porcentajes o absolutos el TEA nos dice en número o porcentaje de individuos adultos de un país o región que está desarrollado alguna actividad para la creación de empresas durante ese año. Para ello el TEA nos muestra dos dimensiones cuantitativas: 1) el número de individuos potenciales que serán empresarios por razones de: mayores ingresos, independencia laboral o desempleados que se quieren autoemplear ante el déficit de ofertas de puestos de trabajo. 2) El número de individuos que ya son empresarios pero que continúan con actividades de emprendimiento empresarial. En ambos casos se considera si lo hacen por necesidad u oportunidad. Estos supuestos dan origen a dos tipos de TEA`s: *TEA por Necesidad* y *TEA por oportunidad*. En todos los supuestos los individuos referenciados deben caer dentro del rango de edad de los 18 a los 64 años.

Ahora bien, si dividimos el *TEA por necesidad* entre el *TEA por Oportunidad,* se obtiene un Ratio tendiente a medir la sostenibilidad y calidad de la actividad empresarial en un país, región e incluso en el mundo GEM.



Como se apuntó antes, el APS, EQ y el CND del Modelo GEM representa los principales instrumentos de medición para llevar a cabo los análisis comparativos entre los países miembros del GEM. Sin embargo, cada país tiene la libertad de utilizar esta base de datos de forma discrecional y seleccionar el universo o muestra de países que considere más valida. Esto para determinar su posición TEA ante los demás países del cluster. De ahí que se pueda llegar a diferentes tipos de conclusiones. En el caso de Latinoamérica comenzamos por analizar si el emprendimiento se origina primeramente por necesidad, por oportunidad o por ambas razones. A continuación, hemos decidido no desarrollar el análisis de la actividad emprendedora con base a los tres momentos del tiempo en que se presenta ésta. Ello se debe a que en esta investigación el énfasis se centró más en tratar de cubrir el mayor número de variables contenidas en el cuestionario APS y EQ y correlacionarlas con las bases de datos secundarias de reconocimiento internacional como los informes y documentos emitidos por la ONU, FMI, BM, OCDE, UE y BID.

5. COMPONENTES O VARIABLES ENDOGENAS Y EXOGENAS DEL MODELO GEM.

En el 2006 para iniciar nuestro análisis partimos de algunos axiomas macroeconómicos que aplicaba la Metodología del Modelo GEM en ese entonces con sus respectivas variables endógenas y exógenas.

Para la selección de las variables GEM en el 2006 se tomaron en cuenta cinco factores endógenos del APS que caracterizan al empresario actual y potencial y son: 1. Motivación, 2. Perfil. 3. Fuentes de financiamiento. 4. Tecnología empleada por el empresario. 5. Grado de innovación. Por otra parte, para el EQ y el CND se consideran nueve factores exógenos que son: 1. Normas culturales y sociales. 2. Educación y capacitación. 3. Financiación. 4. Infraestructura física. 5. Infraestructura comercial y legal. 6. Apertura del mercado. 7. Transferencia de I+D. 8. Políticas gubernamentales. 9. Programas gubernamentales.

Para explicar las anteriores variables se realizan análisis comparativos longitudinales y transversales entre los países miembros de este observatorio empresarial. En cada una de las variables se comparan los índices generales TEA y los otros subíndices a través de los años. La unidad temporal más antigua data del año 1999, fecha en que se dio a conocer el Modelo GEM. Con respecto al análisis transversal, las comparaciones se realizan principalmente entre los actuales 7 países latinoamericanos miembros del GEM: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Uruguay. Sin embargo, en ocasiones incluimos algunos datos de otros cluster de países GEM, por ejemplo: de la Unión Europea o del Grupo de países más industrializados.

SIMILITUDES ENTRE LAS VARIABLES DEL "APS" Y LAS DEL "CND"

SIMILITUDES ENTRE LAS VARIABLES DEL "APS" Y LAS DEL "EQ" y "CND"

VARIABLES ENDOGENAS "Aplication Population Survey -APS"	VARIABLES EXOGENAS "Expert Questionarie-EQ" y "Cross National Data-CND"
a) Motivación del Empresario	*a) Normas Culturales y Sociales*
b) Perfil o Habilidades del Empresario	*b) Educación y Capacitación*
c) Tipo de Financiación que Utiliza el Empresario	*c) Financiación que existe en el país*
d) Tecnología Empleada por el Empresario	*d) Acceso a la Infraestructura y Apertura de Mercado* *d.1. Infraestructura física* *d.2. Infraestructura comercial y legal* *d.3. Apertura del mercado y barreras de entrada*
e) Innovación aplicada por el Empresario	*e) Políticas Públicas* *e.1. Transferencia de I+D* *e.2. Políticas Gubernamentales* *e.3. Programas Gubernamentales*

Fuente: Elaboración propia

LAS 5 VARIABLES DEL "APLICATION POPULATION SURVEY" (APS) Y SUS COMPONENTES PARA DETERMINAR EL TEA.

En esta etapa dividimos el análisis en cinco condiciones con sus respectivas variables para obtener resultados y conclusiones parciales sobre el sistema de condiciones nacionales para la creación de empresas. Recordemos que la otra base de datos que fundamentalmente coadyuva a la determinación del TEA es el "Cross Nacional Data".

Las cinco condiciones del APS se refieren a las características del empresario y son: 1. Motivación, 2. Perfil o Habilidades, 3. Tipo de Financiación que utiliza. 4. Tecnología que emplea, y, 5. La Innovación en el producto o servicio que le ofrece o proporciona al cliente. A su vez, las variables principales que contiene cada una de estas condiciones así como el nombre de los archivos homologados que envía cada uno de los países miembros del laboratorio GEM y que una vez validados reenvía el GEM a través de la *London Business School* y *Babson Collage* a cada uno de los países miembros del laboratorio son los siguientes:

a) *Motivación del Empresario:* Motivación para emprender. Principal motivo para aprovechar la oportunidad de emprender. Tipo de motivación primaria de emprendimiento: idea especifica de un negocio o deseo de poner un negocio. Existencia de Oportunidades: Tendencia a considerar que puede haber muchas oportunidades en los próximos seis meses. Tendencia a emprender el negocio en los próximos 3 años. Modelo de Referencia: Haber conocido personalmente a un emprendedor en los dos últimos años. Autoempleo: Estar o esperar estar empleado a tiempo completo en el nuevo negocio propio. Expectativas de Ingresos: Porcentaje de sus ingresos que espera le proporcione el nuevo negocio (del 1 al 100%). Miedo al fracaso para emprender. Si en el país o región la mayoría de la gente opina que

iniciar un negocio es una opción profesional atractiva, o que le da una alta posición o prestigio, o bien, que lo hace porque se ve motivado a través de los medios de comunicación al recibir noticias sobre nuevos negocios que tienen éxito

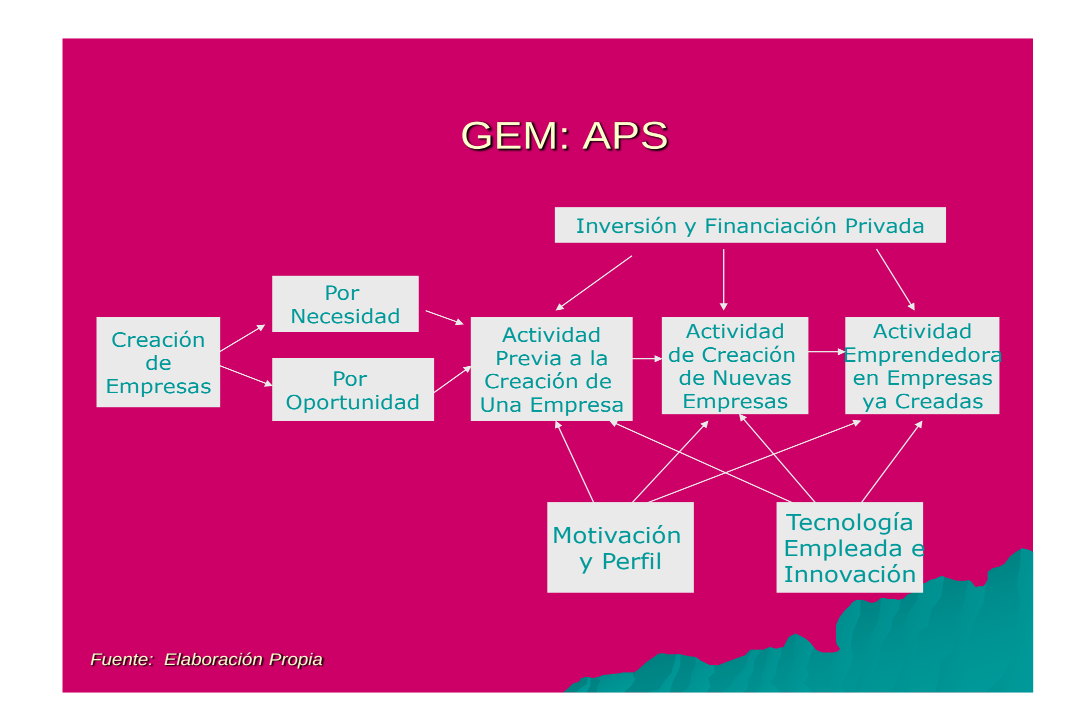
b) Perfil o Habilidades del Empresario: Conocimiento y habilidades nuevas para emprender: Según Edad: 18 a 64 años. Según sexo. Según Estado Civil. Según Nivel de estudios. Según Nivel de Ingresos. Según Condiciones Laborales (empleado o desempleado). Según Sector Productivo en el que trabaja y según zona a la que pertenece el empresario actual o potencial (rural o urbana).

c) Tipo de Financiación que Utiliza el Empresario: Capital total necesario para la puesta en marcha del negocio. Capital total invertido por el emprendedor. Capital de la inversión informal efectuada en los últimos 3 años. Según tiempo previsto sobre retorno de la inversión del nuevo negocio y Porcentaje de rentabilidad sobre la inversión monetaria del nuevo negocio en los próximos 10 años.

d) Tecnología Empleada por el Empresario: Tiempo a partir del cual es posible acceder a las tecnologías necesarias para producir el producto o servicio que ofrece el negocio.

e) Innovación aplicada por el Empresario: Se consideran el número de clientes potenciales que pueden considerar a su producto o servicio innovador o nada conocido. También se toma en cuenta el número de negocios que ofrecen los mismos productos o servicios a sus clientes potenciales.





LAS 9 VARIABLES DEL "EXPERT QUESTINONARIE" (EQ) Y "CROSS NATIONAL DATA" (CND) PARA DETERMINAR EL TEA

Para el "*Expert Questionarie" y" Cross National Data"* se tomó en cuenta nueve variables que son de tipo exógeno para la empresa y presentamos tomando en cuenta el orden en que desarrollamos las cinco variables del APS, quedando así clasificadas:

a) Normas Sociales y Culturales.

b) Educación y Capacitación,

c) Financiación,

d) Acceso a la infraestructura y Mercado

d1. Acceso a Infraestructura Física,

d2. Infraestructura Comercial y Legal,

d3. Apertura del Mercado).

e) Políticas Públicas

e1. Transferencia de I+D,

e2. Políticas Gubernamentales,

e3. Programas Gubernamentales.

a) Normas Culturales y Sociales. Desde el punto de vista cultural, esta variable analiza la actitud general de cada persona hacia la creación de empresas; las actitudes de los ciudadanos hacia el nivel de riesgo que les gusta asumir, el miedo al fracaso empresarial, las necesidades de creación de riqueza y su repercusión en el desarrollo empresarial. Se considera que los antecedentes y normas culturales prevalecientes promueven o desalientan ciertas formas de administrar las empresas. Se analiza si existe una responsabilidad social en cuanto al compromiso de mejorar la distribución de la riqueza.

Desde la óptica social se analiza como las normas sociales impactan en los comportamientos de los empresarios y como la sociedad los valora. A su vez, se analiza que actitud mantienen los empresarios hacia las comunidades regionales, grupos minoritarios y diferentes estratos sociales. Existen otros factores que están agrupados en un conjunto de valores sociales o culturales, y que son de tipo implícito pero logran afectar a la empresa condicionando la evolución del posible éxito del negocio. Los factores implícitos al que el GEM hace referencia son las oportunidades del emprendedor y la capacidad emprendedora, el apoyo a la mujer emprendedora y la creación de empresas de alto potencial de crecimiento y desarrollo.

b) Educación y Capacitación. Se refiere a la medida en que el conocimiento, y habilidades para crear o dirigir pequeños negocios (nuevos o en crecimiento) son incorporados dentro del sistema educativo y de capacitación en todos los niveles (primaria, secundaria, técnico y universitario). Esta dimensión también examina la calidad, relevancia y profundidad de la educación y capacitación para la creación o administración de empresas pequeñas (nuevas o en crecimiento). Analiza la filosofía del sistema educativo sobre innovación y creatividad; las competencias de los docentes para la enseñanza del emprendimiento; y las habilidades y conocimientos de los empresarios y gerentes.

c) Financiación. Se refiere a la disponibilidad de recursos y apoyo financiero para empresas nuevas y en crecimiento (incluyendo subvenciones y subsidios). Esta dimensión también analiza la calidad y disponibilidad del apoyo financiero, representado por capital semilla y de crédito; conocimiento por parte del sector financiero del significado de la creación de empresas (conocimientos y competencias para evaluar oportunidades empresariales, planes de negocios y necesidades de capital de las pequeñas empresas, disposición para llegar a acuerdos con nuevos empresarios y actitud frente al riesgo).

d) Acceso a la Infraestructura y Apertura de Mercado. Este apartado incluyen tres de las variables del CND y son: d1) Infraestructura Física d2) Infraestructura Comercial y Legal, y d3) Apertura del Mercado. El acceso a *la infraestructura física* se refiere a la facilidad de acceso a los recursos físicos incluyendo telefonía; correos postales; Internet; servicios públicos; transporte aéreo, marítimo y terrestre; infraestructura para oficinas; costo de la tierra; acceso y calidad de las materias primas y de los recursos naturales, ventajosos para el crecimiento y desarrollo de los potenciales empresarios. *La infraestructura comercial y legal* analiza la influencia (incluyendo costos, calidad y accesibilidad) de los servicios comerciales,

contables y legales, y de las instituciones que promueven las empresas nuevas, pequeñas y en crecimiento. También se examina el acceso a información de fuentes como Internet, revistas, periódicos, seminarios sobre la economía nacional e internacional y procesos de iniciación de negocios (escribir un plan de negocios y detectar demandas del mercado).

La *apertura del mercado y barreras de entrada* se refiere a la medida en que las prácticas comerciales son estables y difíciles de cambiar, impidiendo que las empresas nuevas y en crecimiento puedan competir y eventualmente reemplazar a los proveedores, contratistas y consultores actuales. Esta dimensión también analiza la ausencia de transparencia en el mercado (asimetría de información, información no disponible para todos los compradores y vendedores); las políticas gubernamentales para la internacionalización (apoyo del gobierno, reducción de barreras al comercio, tarifas, cuotas, etc.); las estructura del mercado (facilidad de ingreso, dominio de pequeñas o grandes empresas, ventajas publicitarias, competencia por precios, etc.); y la medida en que las empresas compiten en igualdad de condiciones.

e) Políticas Públicas. Aquí también reclasificamos tres variables del CND y son: e.1) Transferencia de I+D, e2) Políticas Gubernamentales, e3) Programas Gubernamentales. La *Transferencia de I+D* se entiende como la medida en que la investigación y el desarrollo, a nivel nacional, conduce a generar nuevas oportunidades comerciales, y si éstas están al alcance de las empresas nuevas, pequeñas y en crecimiento. Esta dimensión también examina las implicaciones de las obligaciones legales y de la legislación sobre patentes; la capacidad de los investigadores para relacionarse con sus pares en la industria, y viceversa; el nivel de innovación de los países; la orientación nacional hacia la investigación y desarrollo (reconocimiento e importancia de la investigación aplicada por parte del gobierno, la industria y





las instituciones educativas); y la disponibilidad y calidad del apoyo en infraestructura para proyectos en alta tecnología.

Las *políticas gubernamentales* nos permiten analizar el grado en que son aplicadas en sus dimensiones regionales y nacionales. Sin son favorables los tipos de impuestos generales y empresariales, si la administración y regulaciones son neutrales de acuerdo con el tamaño de las empresas y/o si estas políticas inhiben o promueven la creación y crecimiento de nuevas empresas. Por último, *los programas gubernamentales* se refieren a la existencia de programas dirigidos específicamente a asistir la creación y crecimiento de nuevas empresas, en todos los niveles gubernamentales (nacional, regional y municipal). Esta dimensión también examina la accesibilidad y calidad de los programas gubernamentales; la disponibilidad y calidad de los recursos humanos, y su capacidad para administrar programas específicos; al igual que la efectividad de los servicios.

PARTE III

ALGUNOS RESULTADOS DEL MODELO GEM EN EL CASO DE LATINOAMERICA

1. MODELO DE ANÁLISIS DE MOTIVACION DEL EMPRENDEDOR SEGÚN GEM

A través del APS, la variable “motivación del empresario” se refiere a las actitudes y deseos que manifiesta la población encuestada hacia el concepto de creación de empresas. Aquí lo importante es saber cómo piensan los empresarios actuales y potenciales en cuanto a un conjunto de preguntas que tratan de medir su grado de motivación. Para ello se considera el porcentaje que se obtiene de los individuos entrevistados que respondieron de forma afirmativa a las preguntas de esta primera parte de la encuesta.

Desde el punto de vista del EQ y el CND, se consideraron las *Normas Culturales y Sociales.* Desde el punto de vista cultural, principalmente esta variable analiza la actitud general de cada persona hacia la creación de empresas; las actitudes de los ciudadanos hacia el nivel de riesgo que les gusta asumir, el miedo al fracaso empresarial, las necesidades de creación de riqueza y su repercusión en el desarrollo empresarial. Se considera como los antecedentes y normas culturales prevalecientes promueven o desalientan ciertas formas de administrar las empresas. Si existe una responsabilidad social en cuanto al compromiso de mejorar la distribución de la riqueza.





Aspectos a Considerar en la Motivación del Emprendedor Latinoamericano.

Algunos estudios GEM han concluido que principalmente el prestigio social y la consideración de la creación de empresas como opción de vida constituyen la principal motivación para crear empresas en Latinoamérica. Sin embargo, en el caso de Latinoamérica hemos visto que principalmente son los ingresos y el mayor grado de independencia los que motivan al empresario para crear empresas a pesar de que en el ámbito internacional no es tan fuerte el sentimiento de independencia. Ahora bien, siendo que la mayoría de las empresas en Latinoamérica son de tipo familiar, sería muy significativo llevar a cabo un análisis sobre cómo influyen los antecedentes familiares en la motivación por oportunidad para la creación de empresas. Recuérdese que este tipo de motivación es mucho mayor con respecto a la de necesidad en los países GEM.

Existencia de Oportunidades entre Países Latinoamericanos: Tendencia a considerar que puede haber muchas Oportunidades en los próximos seis meses.

Con respecto a la motivación de los empresarios y tomando en cuenta la variable tiempo dentro del Modelo GEM, consideramos que existen tres tipos de análisis que son:

a) Primero: si existe una tendencia a emprender un negocio dentro de los tres primeros años.

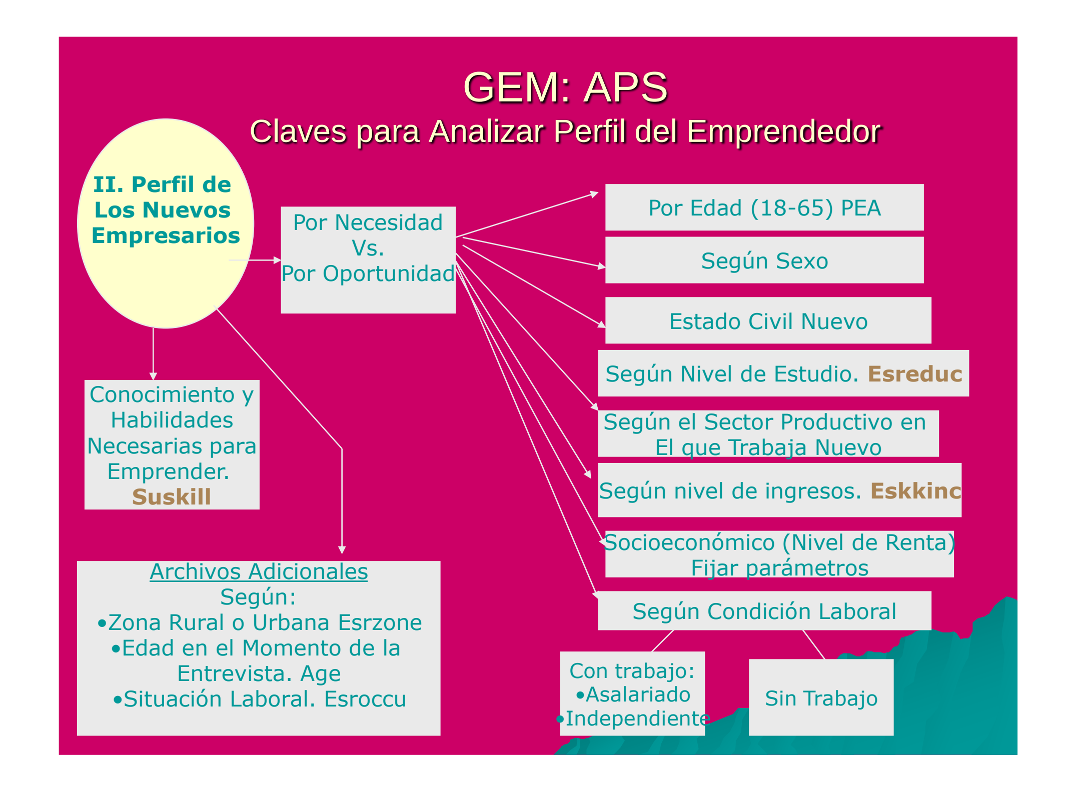
b) Segundo: si dicha tendencia se originó por haber conocido personalmente a un emprendedor en los dos últimos años.

c) Tercero: si el individuo se encuentra ya motivado para emprender el negocio, entonces saber que tendencia o expectativas (optimistas o pesimistas) tiene el individuo con respecto a sus oportunidades de éxito en los próximos seis meses.

Para el caso de Latinoamérica los dos primeros análisis no los llevamos a cabo en esta primera investigación considerando que, la principal motivación (por oportunidad) se basa más bien en el hecho de que a los latinoamericanos no los motiva significativamente la independencia laboral, la cual consideramos se asocia con expectativas de tiempo de mediano y largo plazo. Por otra parte, en el caso de Latinoamérica no consideramos la posible influencia que puede tener un empresario activo para motivar a un empresario potencial, pues consideramos que existen otros factores más significativos como el nivel real de ingresos. A partir de esto y sin dejar de tomar en cuenta la variable tiempo, consideramos que: independientemente de que motivo al individuo a crear una empresa, lo importante para nosotros es conocer mejor las expectativas temporales del individuo para alcanzar el éxito.

2. MODELO DE ANÁLISIS PARA EL PERFIL O HABILIDADES DEL EMPRENDEDOR

Para el análisis del perfil empresarial de los Latinoamericanos incluimos siete variables que dividimos en tres grupos básicamente: El primero se refiere a la edad relacionándola con su nivel académico. La segunda variable y desde nuestro punto de vista la más importante que marcan dicho perfil se refiere al nivel de ingresos. Este es determinado o explicado en su mayor parte dependiendo si la persona está empleada o desempleada. El estado civil es otra de las variables que correlacionamos con este segundo grupo en donde predomina el nivel de ingresos para crear nuevas empresas. Consideramos que cuando la persona está casada y además dos o más miembros de la familia trabajan, la fuente de ingresos necesariamente se incrementa, aumentando las posibilidades de crear una empresa familiar. Por último, incluimos la zona geográfica y el sector productivo al que pertenecen los encuestados. De las encuestas y fuentes de datos secundarias del *EQ* y el *CND* consideramos como variable principal a la *Educación y Capacitación.*



GEM: APS
Claves para Analizar Perfil del Emprendedor
II. Perfil de Los Nuevos Empresarios
Por Necesidad Vs. Por Oportunidad
Por Edad (18-65) PEA
Según Sexo
Estado Civil Nuevo
Según Nivel de Estudio. Esreduc
Según el Sector Productivo en El que Trabaja Nuevo
Según nivel de ingresos. Eskkinc
Socioeconómico (Nivel de Renta) Fijar parámetros
Según Condición Laboral
Con trabajo: •Asalariado •Independiente
Sin Trabajo
Conocimiento y Habilidades Necesarias para Emprender. Suskill
Archivos Adicionales Según:
•Zona Rural o Urbana Esrzone
•Edad en el Momento de la Entrevista. Age
•Situación Laboral. Esroccu



GEM: APS
Claves Demográficas para Analizar el Perfil del Emprendedor
Habilidades Del Emprendedor (En cuanto a PERFIL)
I. Nivel de Educación
II. Nivel Socio-económico
III. Habilidades de Emprendimiento (perfil)
IV. Situación laboral
Comparación internacional sobre el estándar de vida nacional
• Países Latinoamericanos y
•del Caribe
• Grupo BRIC
•Economías Emergentes
•Economías Industrializadas
•ETC
Fuente: Elaboración Propia

En el caso de cada país latinoamericano la zona geográfica es muy característica para determinar la capacidad empresarial. Por ejemplo, los colombianos consideran desde hace muchos años que los habitantes del denominado “Triángulo de Oro”, que incluye a la gente de Bogotá, Cali y Medellín, tiene una cultura empresarial superior a los del resto del país. En el caso de México, los estados norteños son los que tiene mayor cultural empresarial sobre todo el estado de Nuevo León. En Brasil la cultura empresarial se focaliza en los estados del sur que presenta mayor desarrollo económico, industrial y social. En general los estados costeños y del Caribe se caracterizan más por su poca iniciativa empresarial en la región latinoamericana.

En esta investigación se hace referencia a que existe la urgente necesidad de un cambio de paradigma en el modelo de desarrollo para Latinoamérica, en donde la educación, la ciencia y tecnología se tienen que constituir como los ejes de las acciones para salir de su significativo nivel de atraso económico. Ello a través de una tasa sostenida de crecimiento y desarrollando sectores tan estratégicos como el turismo.

Un resultando que resulta preocupante, es que a pesar de que en Latinoamérica, la población económicamente activa está acostumbrada a largas jornadas laborales, sueldo significativamente bajos y se mueve en muchos casos entra la economía formal e informal como verdaderos emprendedores, no sienten que tienen conocimientos, habilidades o experiencia necesaria para iniciar un negocio. Aunque en la práctica son verdaderos emprendedores.

Según Edad: 18 a 64 años

Son los factores socioeconómicos como el nivel de ingresos, estado civil y situación de empleado o desempleado, los que más influyen más para el

emprendimiento. También hemos visto que es el género masculino el que más porcentaje tiene actividad emprendedora.

Si analizamos el comportamiento a nivel regional, vemos que en su conjunto los países latinoamericanos pertenecientes al grupo GEM suelen tener mayores niveles actividad empresarial de los 18 a los 34 años de edad. Sin embargo, no analizamos si dicha actividad es previa o posterior a la creación de la empresa. A partir de los 35 años la población latinoamericana suele comportarse de forma muy diferente, pues observamos que entre los diferentes rangos de edad de nueve años cada uno.

Lo interesante de este compartimiento es cuando tratamos de analizar a países como Chile o México, dos economías pioneras en los nuevos sistemas de pensiones y retiros que ya registran las primeras generaciones de pensionados con un esquema de mayor poder adquisitivo de sus fondos. Esto a través de la privatización de sus sistemas de jubilación y retiro. Vemos que aunque exista mayor productividad de sus jubilaciones, este factor no es ni determinante ni tiene tendencia. No así la brecha generacional que indica que entre mayor edad tenga el individuo su actividad emprendedora tiende a decrecer significativamente.

Según Género: Femenino o Masculino

De acuerdo al sexo (femenino o masculino), esta variable trata de medir que porcentaje de cada uno de los dos géneros participa en mayor grado para la creación de empresas. De acuerdo a los resultados del APS, EQ y CND observamos que existe casi igual porcentaje de hombres con respecto a las mujeres para emprender empresas en Latinoamérica. Es decir, no es significativo como en el caso de otros países donde el género masculino participa mucho más con respecto al género femenino. Lo anterior nos indica que independientemente del tipo de actividad, el hombre es el que más

participa en cualquier parte del mundo. Este mismo comportamiento también puede observarse en economías desarrolladas y emergentes.

Según Nivel de Estudios.

Esta es una de las principales variables que se toma en cuenta para analizar el perfil del emprendedor, y que precisamente coincide con una medida fundamental para medir el progreso en Latinoamérica. Los informes educativos establecen que la educación superior se relaciona con conocimientos específicos, mejores habilidades y por lo tanto mayor productividad. Sin embargo, algunos informes indican que los jóvenes universitarios latinoamericanos que están inscritos a centros de educación superior, presentan baja calidad en varios de sus programas de estudio. Esto repercute en altas tasas de desempleo y el desplazamiento hacia el mercado laboral informal. En cuanto a la calidad de su educación, informes de la OCDE coinciden en que en general los países latinoamericanos, ocupan lugares muy por debajo con respecto a países altamente industrializados.

Aunque pudiera suponerse que entre mayor sea el nivel de estudios, se incrementa más la tasa de actividad empresarial no es así. Esto puede tener su explicación en parte por el diferencial de ingresos entre las personas con educación superior contra las que no tienen ningún nivel de educación. La diferencia se incrementa aún más si se considera el género, donde los hombres perciben más que las mujeres. Es decir, entre la población universitaria con mejores salarios la actitud de mayores ingresos a través de la creación de una empresa es menor, tal vez pos su nivel de satisfacción con su actual empleo. Todos los gobiernos latinoamericanos reconocen que el sector educativo impacta directamente el comportamiento de su mercado laboral y que la capacidad de conseguir efectivamente un empleo está en gran parte determinado por la calidad de educación que hayan recibido

Según Nivel de Ingresos.

Existe una tendencia que considera que un país es atractivo para los inversores o creadores de empresas de acuerdo a las siguientes tres características:

a**)** El tamaño de la población, siendo los países grandes los más atractivos respecto de los países más pequeños.

b) La estructura industrial del país que puede ser de cuatro tipos: 1. Economías de subsistencia: la mayoría de la población se dedica a la agricultura y consume la mayor parte de la producción. 2. Economías exportadoras de materias primas: son países ricos sólo en recursos naturales pero pobres en su ingreso per capita.3.Economías en proceso de industrialización: el sector industrial tiene un porcentaje entre el 10% y 20 % en la formación del PIB. 4. Economías industrializadas: es el máximo exponente de bienes manufacturados de recursos invertidos.

c) La distribución de la renta que está relacionada con la estructura industrial y el sistema político que dan como resultado cinco formas de distribución de renta: 1. Países con ingresos mínimos. 2. Países con ingresos bajos muy generalizados. 3. Países con convivencia de ingresos muy bajos e ingresos muy altos. 4. Países con ingresos bajos, medios y altos. 5. Países con ingresos medios para la mayor parte de la población.

En el caso de Latinoamérica la pobreza se sitúan a tasas que van desde el 50% en adelante con respecto a la población total. Esto indica que más de la mitad de la población no tiene ingresos para intentar crear una empresa y no

tiene los suficientes recursos para cumplir sus necesidades mínimas de subsistencia digna.

Con los resultados de esta investigación podemos afirmar que Latinoamérica presenta una economía de subsistencia y en algunos sectores se caracteriza por ser exportadora de materias primas y mano de obra a países altamente desarrollados, con ingresos mínimos dentro del territorio nacional y una alta tasa de pobreza y desempleo. Que es el desempleo y falta de remuneraciones atractivas lo que impulsa más hacia la necesidad y la oportunidad de crear empresas. Que la creación de empresas se establece como una urgente alternativa de subsistencia. Y por último, que aquellos estratos que están más oscilantes entre las líneas de la pobreza y la clase media son los más emprendedores.

Además, si consideramos el estado civil, veremos que los casados o que viven en pareja están más dispuestos a crear una empresa, siguiéndole la población que está separada o viuda. Por último, gran parte de la población soltera y con niveles de educación superior no le interesa crear una empresa. Ello puede significar que el sistema educativo no está aún enfocado a la cultura empresarial, sino a la cultural salarial. Es decir, a conseguir un empleo de dependiente o subordinado.

Según Condiciones Laborales: Empleado o Desempleado.

Como no contamos con cifras fiables nos hemos abstenido de citar algunos datos de la economía informal. Sin embargo, este tipo de economía no deberíamos de excluirla de este rubro para posteriores análisis, pues en estos grupos la calidad de los ingresos todavía es más baja, así como los porcentajes de subempleo en donde las condiciones laborales muchas veces suelen establecerse con jornadas laborales de doce horas diarias, sin cobertura sanitaria ni de pensiones.



Los resultados con respecto a si se quiere crear una empresa por Oportunidad vs. Necesidad, dada la falta de alternativas de empleo, los porcentajes arrojan resultados significativamente extraordinarios en casos como el de Colombia. En este país y de acuerdo al entorno laboral que hemos explicado anteriormente, esperaríamos al menos suponer que la gente que se encuentra en ambas situaciones de oportunidad y necesidad, reportaría un porcentaje casi igual a los dos primeros supuestos. Sin embargo, dicho porcentaje únicamente alcanzó el 9%. También nos llama la atención que aquellas personas que ya tienen un empleo, poco les importa incrementar sus oportunidades de nuevos ingresos. Sólo el 4% de las personas encuestadas en Colombia afirman que incrementaría sus ingresos a través de la creación de una empresa. Tal vez estos datos los deberíamos contrastar en cada uno de los países Latinoamericanos con el nivel de ingresos que tienen actualmente los encuestados que tienen empleo, el estrato al que pertenece, si son casados, etc.

Cuando se analizan los estadísticos mundiales se coincide con la tesis de que al estar desempleados los individuos, las familias tienden a empobrecerse y a retirar a sus hijos de la educación básica y superior. Esto a su vez los lleva a devengar menores salarios e incluso perder las pocas oportunidades que tienen de emplearse. Posteriormente esto provoca a que se incremente la deserción estudiantil que tiene dos efectos en el corto plazo: a) presiona la oferta laboral e incrementa el desempleo, y en el largo plazo, deteriora la acumulación de capital humano y alternativas de crecimiento y desarrollo sostenido.

En el caso particular de Latinoamérica se debe poner atención al diagnostico del FMI y del Banco Mundial. Ambos señalan que se puede experimentar mayor dificultad para conservar los empleos. El surgimiento de China y la India como potencias manufactureras y, como proveedores internacionales de

servicios, le presenta a la región Latinoamericana un desafío especial. Estos dos países asiáticos pueden inundar los mercados internos latinoamericanos, impedir la diversificación de sus manufacturas, seguir acaparando las inversiones extranjeras directas, y hasta eliminarlos del mercado internacional de exportaciones.

Las proyecciones del Banco Mundial indican que los ingresos de los trabajadores calificados continuarán aumentando con más rapidez con respecto a los ingresos de los no calificados. También continuará la tendencia natural a la creciente disparidad de salarios entre los países pobres y los ricos. Por ello se recomienda al empresario latinoamericano a que siga las recomendaciones de los organismos internacionales con relación a crear oportunidades para las personas de ingreso bajo mediante inversiones en educación e infraestructura para ser más productivos y competitivos a nivel internacional. Lo que sí está claro para los organismos internacionales antes citados es que el rápido avance tecnológico y la creciente contratación internacional de servicios, se han combinado para ejercer extraordinarias presiones sobre los mercados laborales. Presiones que según sus estudios se intensificarán en los próximos 25 años.

Según Sector Productivo en el que Trabaja

Aquí se establece que entre las principales causas de la problemática económica Latinoamericana esta las formas sociales de producción o estructura del sector productivo. En este informe se hace mención sobre cómo se ha visto impactada la dinámica del crecimiento económico nacional de la región y su respectiva composición sectorial.

3. MODELO PARA ANALIZAR EL TIPO DE FINANCIACION QUE UTILIZA EL EMPRENDEDOR

Para analizar las motivaciones que llevan o no a la creación de empresas, y considerando la variable financiación como factor principal de nuestro análisis, hemos considerado cuatro aspectos fundamentales del APS en el Modelo GEM que son:

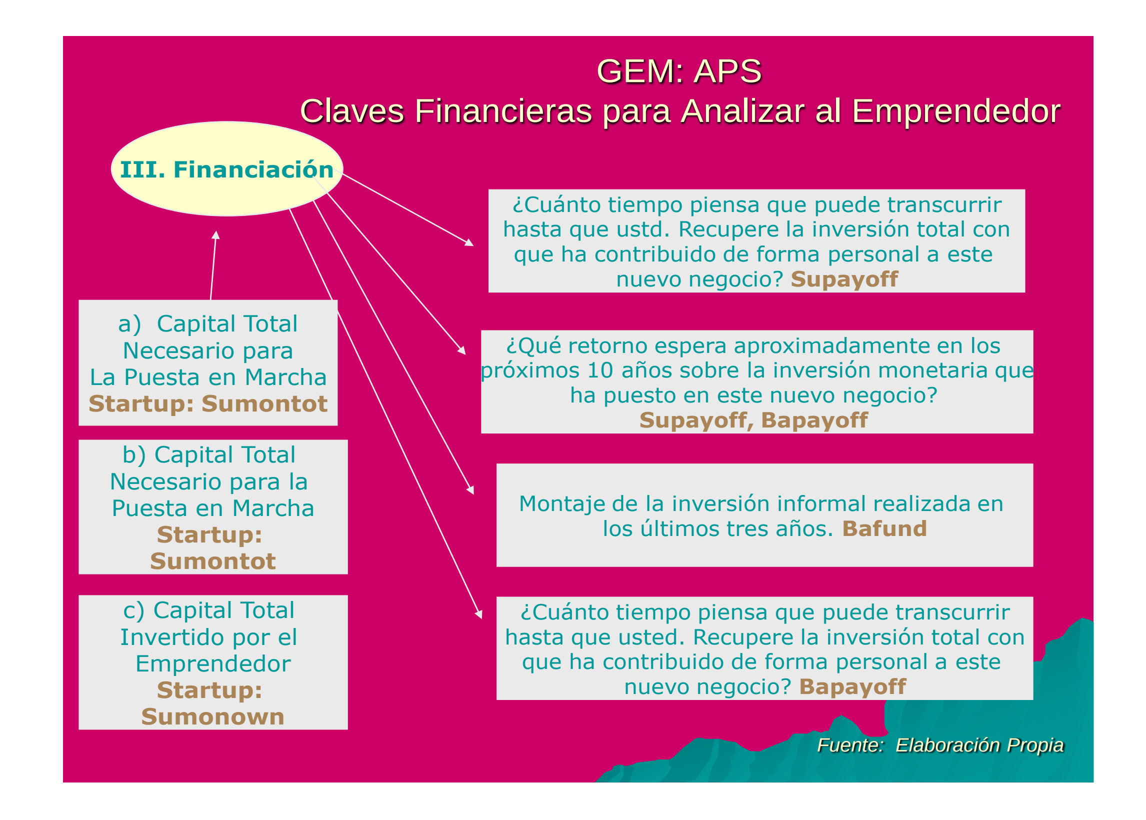
a) Capital total necesario para la puesta en marcha de un negocio.

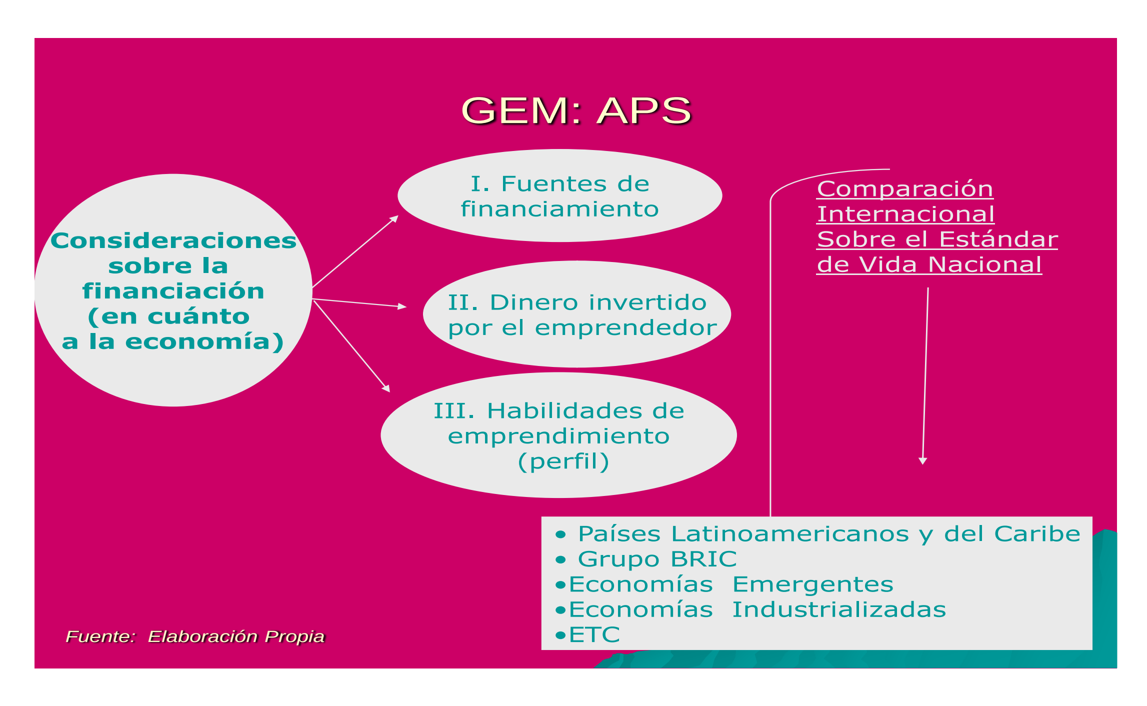
b) Capital total invertido por el emprendedor.

c) Capital de la inversión informal efectuada en los últimos 3 años.

d) Tiempo previsto que considera el emprendedor para el retorno sobre la inversión del nuevo negocio, así como el porcentaje de rentabilidad sobre la inversión monetaria del nuevo negocio que espera obtener en los próximos 10 años.

Con respecto al *EQ y CND la Financiación s*e refiere a la disponibilidad de recursos y apoyo financiero para empresas nuevas y en crecimiento incluyendo subvenciones y subsidios.



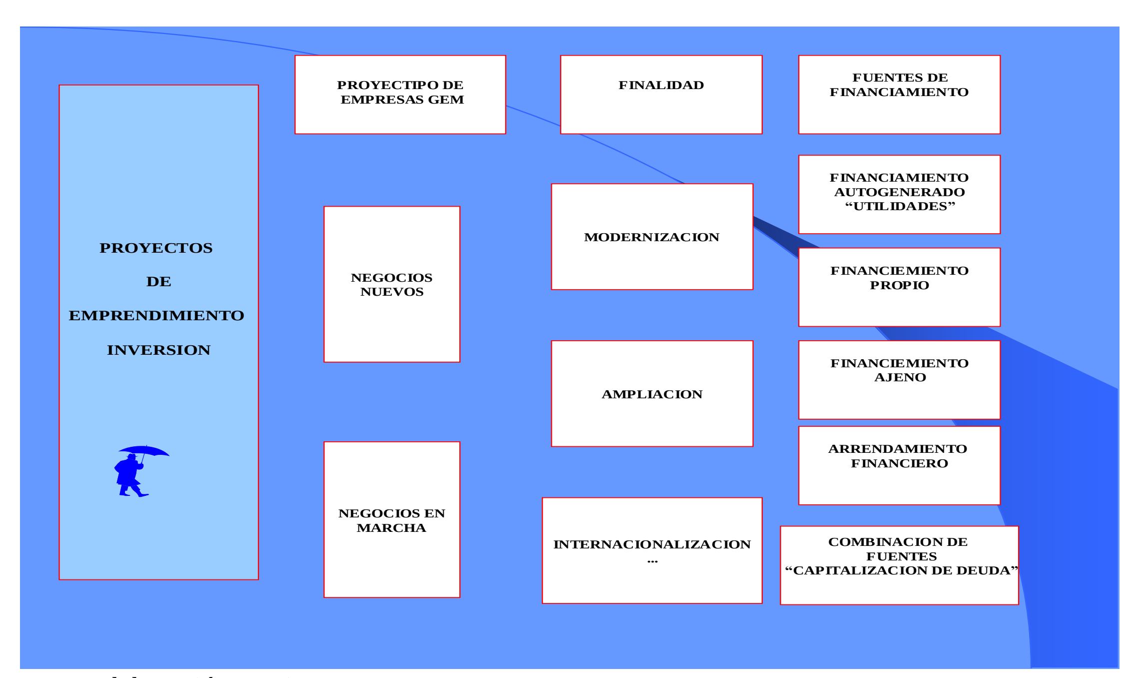


Los informen indican los desafíos que deberá enfrentar el sistema educativo a la hora de emprender el fomento para la creación de empresas. Uno de estos desafíos será el de la “cultura del pago oportuno”, pues será muy importante la

percepción que tengan las instituciones financieras para el otorgamiento de créditos a la creación de nuevas empresas.

Por otra parte, información recopilada del CND nos indica que la apertura económica por sí sola no es suficiente para fomentar la integración de las financiaciones, pues adicionalmente debe darse un clima atractivo para las inversiones, con instituciones transparentes y sólidas, así como políticas que impulsen el otorgamiento de crédito a empresas PYMES, que son las que tienen mayores necesidades de recursos financieros.

FINALIDAD DE LAS EMPRESAS Y SUS FUENTES DE FINANCIAMIENTO



Fuente: Elaboración propia

4. MODELO PARA ANALIZAR EL TIPO DE TECNOLIGIA QUE APLICA EL EMPRENDEDOR.

Desde la óptica del APS, aquí analizamos el tiempo a partir del cual es posible acceder a las tecnologías necesarias para producir el bien o servicio que oferta la empresa. También se analizan los procedimientos productivos y su correlación con la generación de empleos. Al mismo tiempo analizamos los principales factores que hacen a una empresa competitiva a través de su tecnología, tipo de empresa, nivel de productividad, dimensión del mercado en el que opera (nacional o dirigido a la exportación) y su capacidad como unidad productiva para la generación de empleos de calidad.

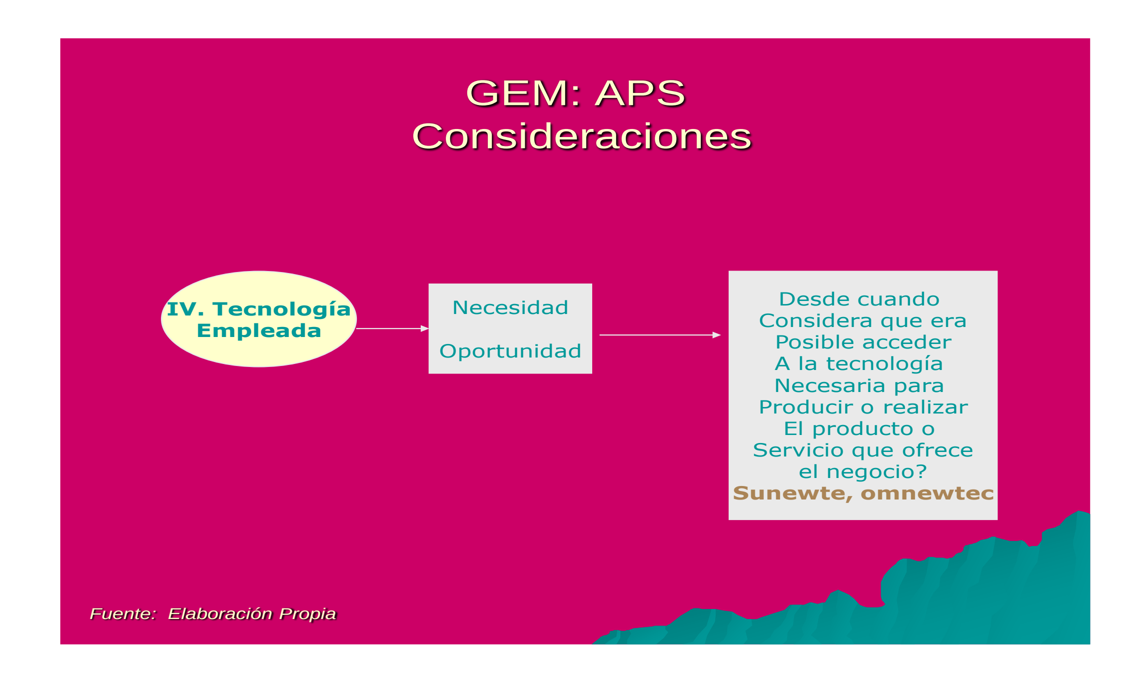
Para analizar variables que determinan la tecnología empleada por el empresario a través del *EQ* y el *CND,* el Modelo GEM señala que hay que tomar en cuenta los siguientes variables:

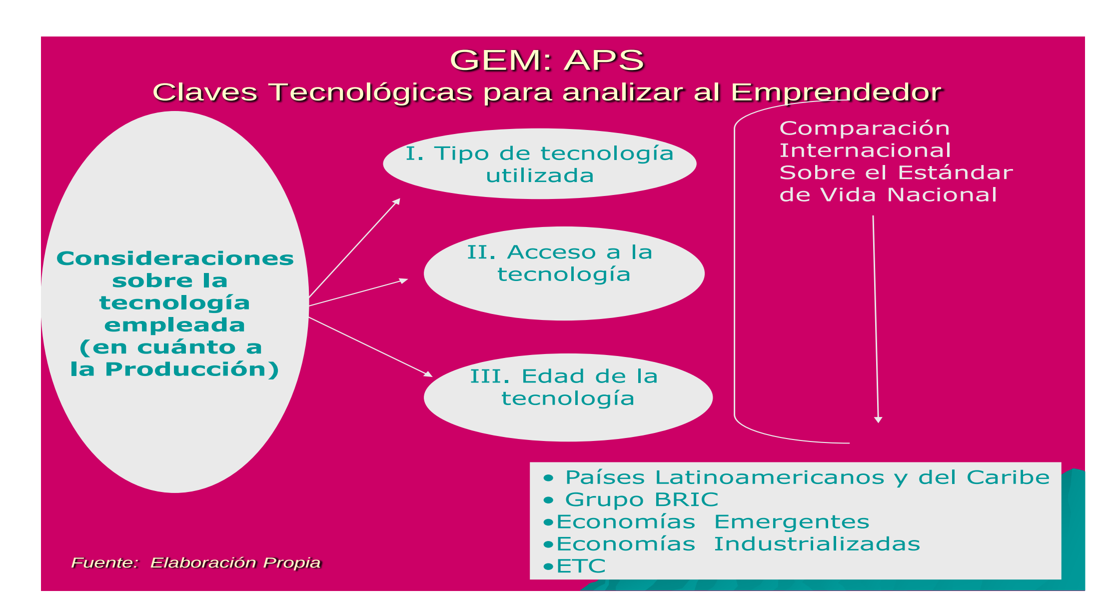
a) *El Acceso a la Infraestructura*

b) *Apertura de Mercado.* Este apartado incluyen a su vez tres variables que son:

b1) Infraestructura Física
b2) Infraestructura Comercial y Legal
b3) Apertura del Mercado.







Si partimos de ciertos informes sobre productividad a nivel mundial, observamos que Latinoamérica al día de hoy no ha podido solucionar sus problemas de largo plazo con respecto a la mala calidad de la mano de obra. Para los gobiernos en muchos sectores productivos esto representa la explicación de otros problemas muy serios como la baja calidad de productos, desajustes entre los niveles de calificación de los trabajadores, falta de

pertinencia sobre la educación y capacitación de los ciudadanos, y algo muy importante, la falta de exigencia de dicha calificación por parte de los empresarios. Esto lleva a que importantes segmentos de la población estudiantil tenga una significativa contribución a la tasa de desempleo e incluso compitan con la población campesina en la emigración hacia países desarrollados para trabajar en oficios no calificados. La cifra es preocupante si recordamos que son estos niveles de educación los que tiene el mayor porcentaje de intención para crear empresas. Por otro lado, la fuerza laboral no contribuye significativamente a incrementar la productividad y competitividad en cada uno de los países dado el restringido acceso que se tiene a tecnologías de punta.

Al analizar las tecnologías o procedimientos necesarios para producir los productos o servicios en Latinoamérica, se observa que en muchas ocasiones las empresas han accedido a la tecnología adecuada en periodos que oscilan entre los tres hasta los cinco años. Otras se ubican en periodos que van desde un año hasta cinco años. Y sólo pocas empresas comienzan a producir con tecnología competitiva y productiva en un lapso menor al año. Consideramos que las empresas atraviesan por sus periodos más difíciles en los tres primeros años de su existencia, y si a ello le sumamos problemas de tecnología el panorama se torna más peligroso.

Con respecto al nivel de competencia a través de tecnología de punta, vemos que la mayor parte de países latinoamericanos GEM se ubican en los puestos intermedios y finales respecto al uso de nuevas tecnologías y uso de tecnologías de punta. En cambio cuando vemos cual es su ubicación con respecto a los mercados en expansión sin base tecnológica, observamos que de los siete países latinoamericanos cinco de ellos se ubican en los primeros lugares del grupo GEM.

Según informes del 2006 del Banco Mundial, la deuda pública aunque ha disminuido en muchos de los países subdesarrollados, sigue siendo elevada. Esto restringe el margen para aplicar políticas anticíclicas en caso de que el crecimiento no sea sostenido. Por ello el organismo recomienda que a futuro la prioridad presupuestaria se debe focalizar a aplicar mejor el gasto público, sobre todo en infraestructura. Sin embargo los beneficios únicamente se obtendrán en el largo plazo.

Con respecto a la apertura de mercados, en "*Perspectivas para la economía mundial 2007" del Banco Mundial* se examina la próxima etapa de la globalización y el crecimiento mundial para el periodo 2006 al 2030. Este estudio hace un análisis sobre el crecimiento, la competitividad y las oportunidades a largo plazo de todos los países. Apunta que la globalización presenta un ritmo veloz que sin embargo no ha mejorado el nivel de vida de grandes regiones mundiales. Señala que algunos países y ciertos grupos sociales han quedado relegados del progreso como es el caso de muchos ciudadanos latinoamericanos. También reconoce las tensiones en los mercados laborales y las inquietudes sobre la posible sostenibilidad del crecimiento a largo plazo.

El Banco Mundial estima que en los próximos 25 años, el incremento de la proporción del comercio estará impulsado por el dinamismo en el comercio de servicios. Así el comercio internacional de bienes y servicios se incrementará con más rapidez con respecto a la producción, estimándose en más del triple del valor actual, hasta llegar a US$27 billones en 2030. Un gran porcentaje de esta producción se llevará a cabo en los países subdesarrollados, pero como apuntamos antes, el nivel de ingresos de estas personas sólo será de una cuarta parte con respecto a los ciudadanos de los países desarrollados.

Por otra parte, Latinoamérica está llamada a ser una de las principales fuentes de recursos naturales que junto con Australia y Nueva Zelanda proporcionaran al mundo hasta el 90% del azúcar, el 50% de los cereales y el 40% de los productos lácteos. En cambio los países desarrollados exportaran más servicios, creando mayor productividad en los países subdesarrollados con mayor rotación en los empleos de oficina. La contratación internacional de este tipo de empleos calificados tiene la característica de estar bien remunerados en contraposición con el despido de trabajadores de baja capacitación. Esto puede llegar a eliminar la inversión en el conocimiento específico que cada empresa realiza para los empleos de oficina.

La creciente diferencia entre los ingresos potenciales de los trabajadores calificados y no calificados, así como las inversiones en bienes de capital y tecnología están generando una extraordinaria demanda de trabajadores calificados. Las simulaciones que se presentan en los informes del Banco Mundial indican que los efectos combinados de varios factores (tecnología, globalización, comportamiento demográfico y demanda de trabajo calificado) pueden estar empeorando la distribución del ingreso en hasta dos tercios entre los países desarrollados y subdesarrollados. Estos últimos por lo general son los que tienen las poblaciones más grandes del mundo.

La desigualdad en los ingresos puede ampliarse cada vez más. Causa inquietud a los organismos internacionales que las fuerzas de la economía mundial incrementen aún más las desigualdades entre los pobres y ricos. Los trabajadores no calificados son señalados especialmente como los más propensos a quedar marginados de la economía. La alta tecnificación de los bienes y servicios generara mayor demanda de personal capacitado, ensanchando la brecha entre el salario de los trabajadores calificados y el de los no calificados.

5. MODELO GEM PARA ANALIZAR LA INNOVACION DEL EMPRENDEDOR

Esta variable se refiere a la innovación en productos y servicios. Aquí básicamente analizamos dos aspectos a través de los datos de las encuestas APS y son:

a) El número de clientes que consideran que su producto o servicio es conocido o desconocido, y

b) Analizar el número de negocios que ofrecen los mismos productos o servicios a sus clientes potenciales.

Estas variables del APS se correlacionan con las variables del EQ y CND que clasificamos como *Políticas Públicas.* A su vez esta variable se divide en tres grandes apartados que son:

a) Transferencia de I+D. b) Políticas Públicas. c) Programas Gubernamentales.

Un informe GEM del 2003 señala que por lo general la creación de nuevas empresas alcanza su máximo nivel de impacto sobre la economía, el empleo y la innovación cuando se manifiesta bajo la forma de empresas de alto crecimiento (*"empresas gacelas"*). Sin embargo, no existe acuerdo generalizado sobre que baremo o criterio emplear para clasificar este tipo de empresas. Algunas propuestas apuntan hacia el crecimiento de las ventas, el crecimiento del empleo generado o la internacionalización de la empresa.

Por otra parte, los gobiernos consideran que el crecimiento sostenido de la economía en la actualidad se fundamenta en gran medida con base a las innovaciones tecnológicas y la diferenciación de los bienes y servicios que produce cada país. Todo ello se alcanza a través de la ampliación de la cobertura educativa y cuidando su grado de calidad. Específicamente en los niveles de pregrado y postgrado suele desarrollarse la innovación en ciencia y tecnología.

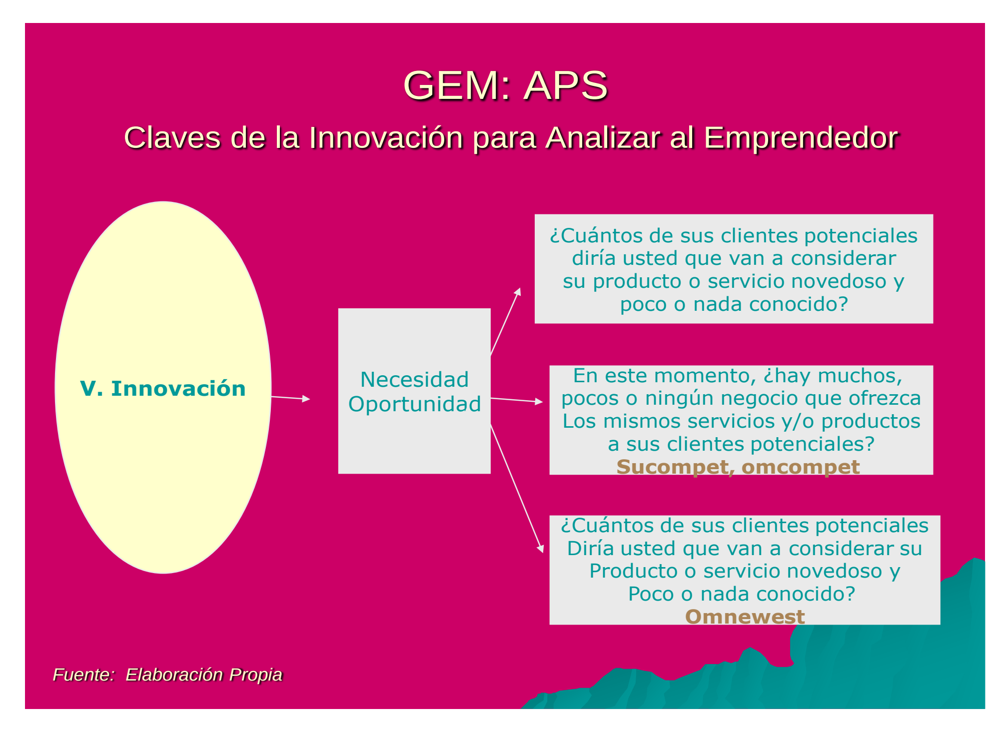
Sin embargo, los técnicos especializados también están reportando en muchos países resultados positivos en cuanto a innovación e incremento en la productividad. A pesar de esto, en Latinoamérica esta clase de nivel educativo no se le da el prestigio social que merece. Por estatus social se valora principalmente a los estudios universitarios de pregrado o postgrado. Lo paradójico es que el nivel de desempleo o subempleo entre la población egresada de centros universitarios es importante. Incluso gran parte del componente de la economía informal o subempleada lo conforman egresados universitarios. Ello tal vez responda a la actitud o al hecho de que muchos estudiantes buscan más el prestigio social de una profesión en lugar de analizar las necesidades tecnológicas que demanda el país en sectores estratégicos. También confluye que el sistema educativo desde sus primeros niveles no enfoca su atención a la real demanda laboral, de servicios y productos con miras a cubrir en el mediano y largo plazo un empleo bien remunerado o crear una empresa que cubra dicho déficit.

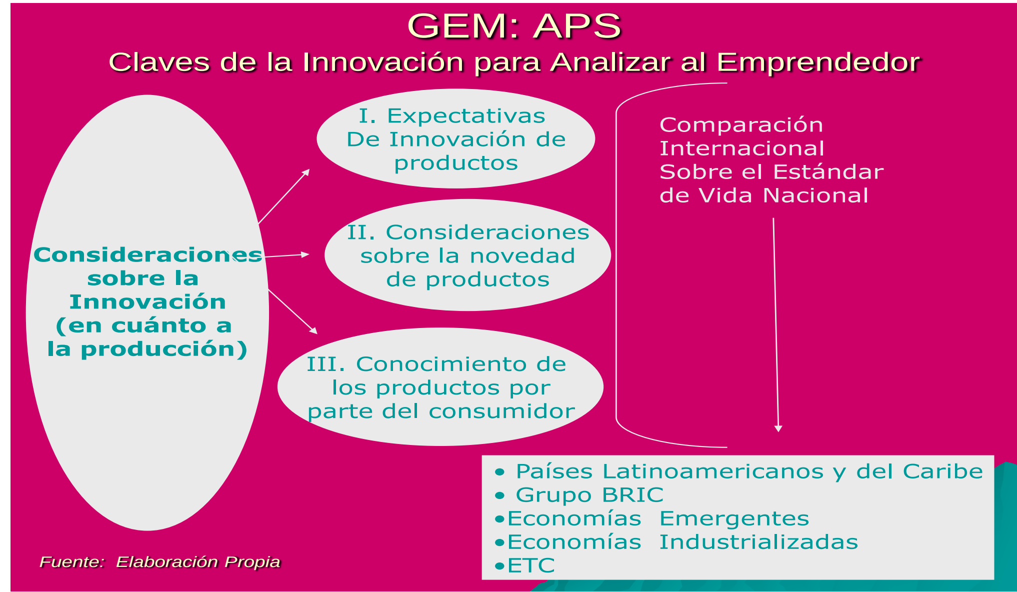
Latinoamérica tiene que poner especial atención en cuanto a la calidad de su educación para alcanzar niveles de innovación comparables a los de sus competidores mundiales. Para ello no basta sólo incrementar la cobertura educativa, sino también se debe planear mejor las políticas educativas que lleven a capacitar mejor a los estudiantes acorde con las necesidades de sus sectores productivos más estratégico.

La actividad empresarial formal genera empleo así como cambios tecnológicos e innovación. Sin embargo, actualmente la creación de empresas formales ha descendido drásticamente y en cambio han florecido negocios informales en países subdesarrollados. Esto ante la necesidad urgente de auto emplearse las personas para subsistir.

Así en el caso de Latinoamérica en general, la economía informal ha sido más capaz para generar empleos con mayores niveles de ingresos. Incluso este tipo de actividad en muchas ocasiones ha coadyuvado a eliminar enormes presiones sociales a los gobiernos y ninguna política pública real se ha propuesto a erradicar los negocios informales y menos aún a impedir la emigración ilegal de ciudadanos empobrecidos hacia países altamente desarrollados. Estos últimos siguen demandando desde hace décadas "mano de obra barata ilegal" que fomenta la economía informal dentro de sus propias fronteras, sin proporcionar seguridad social ni derechos laborales. Así lo demuestran lo estadísticos del FMI que calculan en 200 millones de emigrantes cuyo origen son principalmente ciudadanos de países subdesarrollados. Sólo en 2005 dichos emigrantes generaron US$167 mil millones. También el FMI reconoce en su informe: *"Perspectivas de Riesgos Internacionales 2006"* que la migración internacional se ha convertido en un factor vital para el desarrollo de los países subdesarrollados.




GEM: APS
Claves de la Innovación para Analizar al Emprendedor
V. Innovación
Necesidad
Oportunidad
¿Cuántos de sus clientes potenciales diría usted que van a considerar su producto o servicio novedoso y poco o nada conocido?
En este momento, ¿hay muchos, pocos o ningún negocio que ofrezca Los mismos servicios y/o productos a sus clientes potenciales?
Sucompet, omcompet
¿Cuántos de sus clientes potenciales Diría usted que van a considerar su Producto o servicio novedoso y Poco o nada conocido?
Omnewest
Fuente: Elaboración Propia


GEM: APS
Claves de la Innovación para Analizar al Emprendedor
Consideraciones sobre la Innovación (en cuánto a la producción)
I. Expectativas De Innovación de productos
II. Consideraciones sobre la novedad de productos
III. Conocimiento de los productos por parte del consumidor
Comparación Internacional Sobre el Estándar de Vida Nacional
• Países Latinoamericanos y del Caribe
• Grupo BRIC
•Economías Emergentes
•Economías Industrializadas
•ETC
Fuente: Elaboración Propia



PARTE IV

CONCLUSIONES SOBRE EL ENTORNO ECONOMICO Mundial LATINOAMERICANO PARA EL EMPRENDEDOR CON

Actualmente la población mundial asciende a 7000 millones de habitantes. Las previsiones son de 8.000 millones de habitantes para el 2030, con un incremento promedio de 60 millones por año. A pesar de ese crecimiento poblacional combinado con un extraordinario y acelerado desarrollo e innovación tecnológica, el número de personas que vivirán en la pobreza extrema será de 550 millones de personas (ingresos de menos de US$1 al día) y 1.900 millones de personas con ingresos de menos de US$2 diarios

Según las proyecciones del FMI, en el mediano plazo la economía mundial tendrá una contracción en su crecimiento ocasionada en gran parte por la recesión mundial registrada en los últimos años. Esto está afectando tanto a países subdesarrollados y emergentes como altamente desarrollados como es el caso actual de la Unión Europea y los Estados Unidos. Por otra parte, el Banco Mundial pronostica que las naciones subdesarrolladas contribuirán más al crecimiento internacional con un 4.5%, y sin embargo, su ingreso “per cápita” será para el 2030 de sólo el 25% con respecto al ingreso “per cápita” de los ciudadanos de los países desarrollados. En cuanto a la fuerza laboral mundial las estadísticas apuntan a que ésta pasará de los 3.000 millones de personas en la actualidad a los 4.100 millones de gentes en el 2030. Aunque este aumento es superior con respecto al ritmo de crecimiento de la población mundial, existe la gran incógnita sobre qué región del mundo creará más empresas socialmente responsables y puestos de trabajo de calidad. Hay que tomar en cuenta que actualmente existen casi 150 países en diferentes partes del mundo que competirán por captar las fuentes de financiamiento que impulsan la creación de empresas. También existe la duda si estos recursos se

posicionarán sólo en aquellas naciones que administren mejor las variables estratégicas que caracterizan al buen empresario, o bien, si pasando el efecto de popularidad del concepto de RSE, se generarán prácticas de emprendimiento poco éticas.

Con respecto a lo que se ha denominado ya como el siglo de las grandes migraciones humanas, el FMI calcula que actualmente hay 200 millones de migrantes en el mundo (provenientes en su mayoría de países subdesarrollados). El Banco Mundial informa periódicamente a través de sus informes que se requieren políticas públicas eficientes para evitar grandes movimientos migratorios motivados por la necesidad, hambre y pobreza extrema que acarrean: conflictos sociales, creciente desigualdad económica, tensiones en los mercados laborales mundiales y nuevas presiones ambientales.

Los pronósticos para Latinoamérica indican que sus economías deberán adaptarse a situaciones mundiales más difíciles, pues estos países siguen siendo vulnerables a las inestabilidades o cambios drásticos de los mercados financieros internacionales, máxime porque sus economías se caracterizan sobre todo por su impulso basado en los factores y remesas que reciben de sus emigrantes. En cambio los países más desarrollados basan sus economías en los impulsos basados en la eficiencia e innovación. *Annual Report del Banco Mundial* informó que Latinoamérica tiene serios problemas y los tendrá a futuro de no cambiar ciertas tendencias socioeconómicas. Por ejemplo, a la fecha la región tiene una población total de 600 millones de habitantes, con crecimiento poblacional del 1.4%, registrando una mortandad infantil de 27 por cada 1000 niños. Más de 100 millones de niños en edad de enseñanza primaria no están matriculados y un 25% de la población subsiste con menos de $2 diarios. De esta forma la pobreza, falta de equidad, desintegración familiar y subdesarrollo económico son características típicas del subcontinente Latinoamericano.

Otro informe fundamental de *Cross National Data es "Doing Business: Creating Jobs"* que ha señalado 3 tipos de problemas contemporáneos e indicadores nuevos a los que se enfrentan las empresas en muchos países para promover el emprendimiento y actividad empresarial y son: la tramitación de las licencias comerciales, los requisitos exigidos para la importación y la exportación, y los impuestos que deben pagar los empresarios en cada país. Otro informe importante que se debe incluir en el Cross National Data, y dirigido al análisis de nuestra región, es el del Banco Mundial que se titula: *"Infraestructura in Latin America and The Caribbean: Recent Developments and Key Challenges".* Aquí se señala que Latinoamérica presenta un diagnostico negativo para el clima empresarial por el significativo decremento en las inversiones para infraestructura, además que las tasas de inversión privada en Latinoamérica siguen muy por debajo con respecto a las de economías emergentes de Asia. Por ejemplo, China mantiene un ritmo rápido de expansión de aproximadamente el 10%. Otro país que registra crecimiento extraordinario es la India con proyecciones del 8%. Y además los tigres asiáticos representan grandes desafíos en cuanto a productividad y competitividad global.

Por el momento la región Latinoamericana en general se ha visto favorecida por el alza de los hidrocarburos, metales y varios productos básicos, principalmente provocada por el vigor de la demanda China. Sin embargo, los expertos alertan a estos países exportadores que no deben confiar en que dichos precios continuarán elevados, pues a mediano plazo se espera que se ponga en operación nueva capacidad de producción para satisfacer el déficit demandado. Es decir, en algunos lugares del mundo se crearán nuevas empresas que eficienten o innoven sus procesos productivos, y entonces los países impulsados por los factores saldrán desfavorecidos al caer los precios de varis de sus materias primas.

En un estudio que los autores de esta obra realizaron en el 2006, al analizar el nivel de empleo afirmamos que no se debe dar por cierto que el país que crea más puestos laborales es mejor con respecto a otros cuando no se considera el efecto emprendimiento con RSE. Se deben crear empleos pero con calidad y RSE. Algunas personas opinan que la creación de empleos se puede ver seriamente perjudicada por tres variables negativas que son: la informalidad, la subocupación y el salario mínimo. Existen además otras variables que determinan la calidad de los empleos y empresas creadas como: el nivel de bienestar de los trabajadores, las prestaciones sociales, la vinculación y estabilidad laboral o la promoción en el empleo. También se cree que la informalidad y la subocupación afectan directamente los empleos con su baja calidad.

Otras variables correlacionadas que caracterizan a los empleos y sus trabajadores entre formales, informales y subempleados, son la edad, el género, el salario, el nivel educativo y la posición en el hogar. Así podemos también analizar la evolución por grupos de edad, género, nivel educativo y posición en el hogar de la informalidad y el subempleo en determinados años, y veremos ciertos eventos que no coinciden con determinados paradigmas, por ejemplo entre empleo informal y bajo salario, o nivel educativo. Actualmente existen grupos de personas que vemos en la economía informal con alto grado educativo (universitario) y salarios tan competitivos o mejores que los que dan gran número de empresas formales, sobre todo medianas y pequeñas.

En un monitoreo y serie de entrevistas contrastamos que no es del todo cierto, como muchos académicos afirman que el empleo informal presenta bajos niveles de ingresos, mayor insatisfacción o bajos niveles de calidad. Incluso existen ciertos tipos de empleo informal que es ampliamente reconocido por sus respectivas comunidades y gozan de un estatus y prestigio social alto.

Según Uribe, Ortiz y García (2006), la informalidad repercute en la baja productividad (desde un punto de vista de la demanda) y el subempleo afecta la insatisfacción con el empleo (desde la perspectiva de la oferta). Así para estos autores la necesaria interacción entre oferta y demanda en el mercado de trabajo implica que ambas variables se interconecten por determinantes sistemáticos comunes así como por efectos aleatorios comunes. Teniendo en cuenta este vínculo, y al contrario de las tesis de muchos estudios, estos autores desarrollaron un análisis conjunto de los determinantes de la informalidad y el subempleo, y no separaron las dos variables como en otros estudios. En el caso de muchos países se han desarrollado más estudios tendientes al empleo formal e informal con respecto al subempleo, aunque todos son muy importantes para medir la calidad del emprendimiento, creación de empresas y el empleo que generan, máxime en Latinoamérica. Tal vez estos aspectos son una de las grandes limitaciones que aun no considera el modelo GEM y que deberíamos de incorporar con la taxonomía de sus variables endógenas y exógenas que explicaremos más adelante.

Según los estándares de la Organización Internacional del Trabajo establecen que el empleo es informal principalmente cuando: los trabajadores son familiares sin remuneración, los empleados son domésticos, la gente trabaja por cuenta propia (excepto los profesionales o técnicos independientes). La taxonomía básicamente comprende a gente sin preparación técnica o que trabajan en empresas pequeñas. Pero como apuntamos anteriormente, esto no es del todo cierto.

Por otro lado se tipifica al subempleo en visible e invisible. El visible es aquel en que los trabajadores tienen una jornada laboral menor de la que quisieran tener (insatisfacción con la jornada laboral). En cambio el subempleo invisible es de aquellos trabajadores que ganan menos de lo que esperan (insatisfacción con el ingreso) o trabajan en actividades para las cuales están más calificados (insatisfacción por competencias). Por eso se dice que

subempleo caracteriza la calidad del empleo desde la perspectiva subjetiva de la oferta laboral, y se refiere a una subutilización de las capacidades productivas de los trabajadores o a una remuneración inadecuada. Pero si analizamos esto con detenimiento podemos decir que también en el empleo formal se presentan los anteriores tipos de comportamiento.

En cuanto a la informalidad algunos estudios apuntan a que en el ciclo de vida laboral: las personas inician y terminan su vida laboral en el sector informal; por tanto, el perfil de la informalidad por edades se ubica en los extremos: los muy jóvenes y los muy viejos. De acuerdo a ciertas teorías económicas laborales los individuos que tienen mayor probabilidad de trabajar en la economía formal son los que están en su edad más productiva y que han acumulado suficiente capital humano en términos de educación y experiencia laboral.

Por otra parte, estudios como los de Uribe, Ortiz y García (2006) desarrollados en Colombia, indican que en los trabajos informales también influye el género, y los resultados apuntan a que en ciertas economías las mujeres tienen mayor probabilidad de ubicarse en la informalidad con respecto a los hombres. Ahora bien, si consideramos la variable educación, sus estudios muestran que la brecha en la formación educativa esta explicada con base a que con mayor incidencia de formación o educación superior la gente suele ubicarse en trabajos formales, y a mayor incidencia en la formación primaria los trabajadores suelen ubicarse en la informalidad. En ocasiones para este tipo de individuos y dependiendo de la economía del país, el subempleo es usualmente menor que la informalidad en las diferentes ramas de actividad económica, existiendo en general una relación directa entre estas dos dimensiones: en las ramas donde la tasa de informalidad es alta, la tasa de subempleo también lo es. De ahí que la composición de la actividad productiva pueda incidir en la calidad agregada del empleo. Así, las regiones o economías más industrializadas o modernas presentan por lo general menores niveles de

informalidad y subempleo. Y en el caso del empleo formal que generan suele ser de alta calidad.

Viafara y Uribe (2006) encontraron en diversos estudios elementos significativos sobre el problema del desempleo, la subocupación y la informalidad, llegando a la conclusión de que se dan dos efectos importantes para la duración del desempleo:

1. El primero es el efecto de las aspiraciones que se correlaciona con las características de la persona y el mercado laboral en el que compite.

2. El segundo caso es el efecto de las oportunidades que se correlaciona con las redes relacionales con que cuenta la gente. Por ejemplo, en sus resultados sobresale que a mayor ingreso familiar mayor la duración del desempleo de los hombres y las mujeres solteras, pero menor el de las mujeres casadas. Por otra parte, concluyen que existen indicios para decir que la duración del desempleo se ve decrementada a medida que se incrementa el nivel de educación y edad.

Además estos autores concluyen que para la gran mayoría de mujeres el desempleo es de larga duración, mientras que para los hombres es de corta y mediana duración. Aunque las estadísticas en ocasiones se tornan negativas, Tamayo (2008) opina que durante los últimos veinte años, investigaciones sobre la economía laboral han puesto cada vez menos énfasis en el estudio de las fluctuaciones de corto plazo del desempleo, dirigiéndose hacia lo que la literatura especializada denomina “desempleo de equilibrio”, que consiste en estudiar más el desempleo conforme a sus variaciones entre los ciclos económicos que al interior de ellos. Esto nos indica que este tipo de problemática aun presenta serios retos para llegar a conclusiones más generales y validas a través del tiempo

Se calcula que a la fecha hay aproximadamente sólo 400 millones de personas que forman parte de la "clase media mundial" en todos los países subdesarrollados. Si tomamos en cuenta que sólo en Latinoamérica hay 600 millones de habitantes, entonces los datos resultan negativos para nuestra región. Además, se pronostica que para el 2030 habrá 1.100 millones de personas en los países en desarrollo que formarán parte de esta "clase media mundial". Esto representará sólo un 16% de la población mundial. Además, hay que considerar lo expuesto por el Banco Mundial que señala: "la mayoría de las personas que se consideran de clase media en países de ingreso alto, se clasifican como "ricas" en un contexto mundial, mientras que muchos de los que se incluyen dentro de los adinerados en países en desarrollo forman parte de la clase media mundial". El reto para la creación de empleos y éxito de las empresas Latinoamericana sin duda alguna no debe estar enfocado únicamente a cantidad sino a generación de empleos de calidad, basados en estándares mundiales de responsabilidad social empresarial. Por ello es importante que el gobierno en primer lugar, seguido de los actuales y futuros empresarios de la región impulsen políticas y procedimientos que tiendan a ampliar la "clase media latinoamericana" a través de empresas productivas y competitivas, pero con RSE. Es decir, empresas sostenibles y sustentables sin por ello descuidar uno de los elementos o factores de la producción que es el desarrollo óptimo del recurso humano. Para ello deberán tener como objetivo prioritario la calidad de los puestos laborales, pues el incentivo económico se constituye como uno de los principales componentes del emprendimiento con calidad y éxito empresarial.

BIBLIOGRAFIA

Informes GEM de todo el Mundo.

Bhargava, Vinay (2006): "Global Issues for Global Citizens: An Introduction to Key Development Challenges". Washington, DC: World Bank.

Dervis, Kemal (2005): "A Better Globalization: Legitimacy, Governance and Reform";Washington,

DC: Center for Global Development.

De Soto Hernando (2003): "El Misterio del Capital". Edit. Diana .México.

Fondo Monetario Internacional: "Estudios Económicos y Financieros: Perspectivas de la Economía Mundial"; Washington D.C. USA. Sept. 2006. ISSN 0258-7440.

Fondo Monetario Internacional: *"Estudios Económicos y Financieros: Perspectivas de la Economía Mundial"*; Washington D.C. USA. 2009, 2010.

Friedman Milton (1979): "Free to Choose". Edit. Harcout Brace Jovanovich Inc. New York

Friedman, Thomas (2005): "The World Is Flat: A Brief History of the 21st Century". Nueva York.

Fischer Stanley, Dornbusch Rudiger and Schmalensee Richard (1995): "Economics". Edit Mc Graw Hill .

Goldin, Ian, and Kenneth Reinert (2006): "Globalization for Development: Trade, Finance, Aid, Migration, and Policy"; Washington, DC: World Bank.

Grupo GEM Colombia (2007): *"GEM Radiografía del Emprendimiento: Las Nuevas Acciones"*.. Revista "Dinero". Colombia. No. 277. Mayo 11 de 2007. pp. 86-91.

Ibarra Mares Alberto (2009): *"Retrospectiva de la Responsabilidad Social Empresarial a través del Desarrollo del Pensamiento Económico".* Revista Universo Contabil. Publicación Trimestral. Fundación Universitaria Regional de Blumenau. Vol. 5. No. 4. Pp. 116-133. En el trimestre octubre/diciembre 2009. ISSN 1809-3337. Blumenau, Brasil.

Ibarra Mares Alberto (2008): *"Modelo GEM como Trasmisor de Conocimientos Endógenos y Exógenos de la Regiòn Latinoamericana para Potenciar Creación de Empresas".* Working Paper. Web Site of Global Entrepreneurship Monitor: GEM. Localización: GEM Publications/ 2007 GEM Forum: http.www.gemconsortium.org/document.aspx?id=641. January 10, 2008. (*Código* 9)

Ibarra Alberto. Gómez Liyis. Sánchez Luís, Correales Juan Pablo, Varela Rodrigo, Alvarez Luís Miguel, Jiménez Jorge Enrique (2007): *"Informe Ejecutivo 2006 Colombia del "Global Entrepreneurship Monitor" GEM".* London Business School and Babson. ISNN Mayo 2007. pp. 77 Colombia.. Edit. Universidad Del Norte, Universidad Javeriana Cali, Universidad de Los Andes, Universidad ICESI, Comfenalco Valle. (*Código* 5)

Kast, Fremont E. & Rosenzweig, James E. (1994): "Administración en las Organizaciones: Enfoque de Sistemas y de Contingencias"; México, McGraw-Hill.

Kotler, Philip and Murphy, Patrick (1981): "Strategic Planning for Higher Education", The Journal of Higher Education, v. 52, nº 5, sep/oct.

Landreth Harry y Colander David C. (1998): "Historia del Pensamiento Económico". Edit. CECSA. México.

Miller Roger L. and VanHosse David: (2003): "Money, Banking, and Financial Markets". South Western. USA.

Madura Jeff (2003): "Financial Markets and Institutions" Edit. International Thomson . USA.

Mintzberg Henry (1991b): "La Naturaleza del Trabajo Directivo", Barcelona, Edit. Ariel Economía.



Mintzberg Henry y Quinn J. B. (1993): “El Proceso Estratégico: Conceptos, Contextos y Casos”; México, Edit. Prentice Hall.

Miskhkin, Frederic S. (2006): “The Next Globalization” Princeton University Press.

Modigliani Franco and Fabozzi Frank: (2002): “Foundations of Financial Markets and Intstitutions”. Edit. Prentice Hall. USA.

OCDE: “Annual Report 2005, 2007, 2008, 2009, 2010”; Organisation for Economic Co-operation and Development. The Public Affairs Division. Pp.143.

Reportes Mundiales GEM 2005 al 2009.

Reportes Regionales y Nacionales GEM: Históricos hasta 2009 de: Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, España, Estados Unidos, Perú, Venezuela 2005.

Schumpeter, J.A. (1911) The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. Cambridge, MA: Harvard University Press

Selamé, T. (1999). Emprendimiento juvenil. Santiago de Chile. Instituto Nacional de la Juventud. Disponible en Internet: www.cienterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/youth/doc/not/libros275

Perrow Charles B. (1986): “Complex Organizations: a Critical Essay”, New York, McGraw-Hill.

Pfeffer Jeffrey (1992): “Organizaciones y Teoría de las Organizaciones”; México, Edit. Fondo de Cultura Económica.

Porter Michael E. (2005): “Estrategia Competitiva: Técnicas para el el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia”; México, Edit. CECSA.

Porter Michael E. (2005): “Ventaja Competitiva: Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior”; México, Edit. CECSA.

Stiglitz, Joseph (2006): “Making Globalization Work”. Nueva York. Edit. Norton

Tamayo Jorge Andrés (2008): “La Tasa Natural de Desempleo en Colombia y sus Determinantes”. Borradores de Economía. No. 491. Colombia

Tarapuez, E. BOTERO, J. (2007) Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor. Cuadernos de Administración, Universidad Javeriana. Bogotá. p 39 – 63

The role of education: www.oecd.org/els/education/

Uribe José Ignacio, Humberto Ortiz Carlos H. y García Gustavo (2006): “Informalidad y Subempleo en Colombia: Dos Caras de la Misma Moneda”. Departamento de Economía de la Universidad del Valle. Artículo producto de un proyecto de investigación sobre exclusión en el mercado laboral financiado por la Universidad del Valle y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Vara, A (2006) "Evolución de las aptitudes emprendedoras de los estudiantes de la Facultad de Administración y Recursos Humanos de la Universidad de San Martín de Porres". Universidad San Martín de Porres, Perú.

Viafara Carlos Augusto y Uribe José Ignacio (2006): "Duración del desempleo y canales de búsqueda de empleo en Colombia" Documento 340 del 7 de marzo de 2008. Departamento Nacional de Planeación: Dirección de Estudios Económicos. Colombia

Weber Max (1969): "Economía y Sociedad"; México, Edit. Fondo de Cultura Económica

Wolf Martin (2004): "Why Globalization Works". New Haven. Edit. Yale University Press.

World Bank: "Annual Report 2006, 2007, 2008, 2009, 2010"; Washington D.C. 20433. USA. Pp.66.

World Bank: "Perspectivas 2007, 2008, 2009, 2010"; Washington D.C. 20433. USA.

WEBS

Pagina oficial del GEM http://www.gemconsortium.org/

El Financiero (www.elfinanciero.mx)

El Economista(www. economista.mx)

Making work pay: www.oecd.org/els/employment/

Combating social exclusion: www.oecd.org/els/social/

Migration: www.oecd.org/els/migration/

The role of education: www.oecd.org/els/education/

Competition: www.oecd.org/comp_reg.htm

Measuring the impact: www.oecd.org/dsti/sti/stat-ana/

Fostering innovation: www.oecd.org/dsti/

Fostering enterprise: www.oecd.org/daf/psd/feed/ www.oecd.org/cfe



Anexo A

MODELO DE

Cuestionario General GEM

βeta - Action®



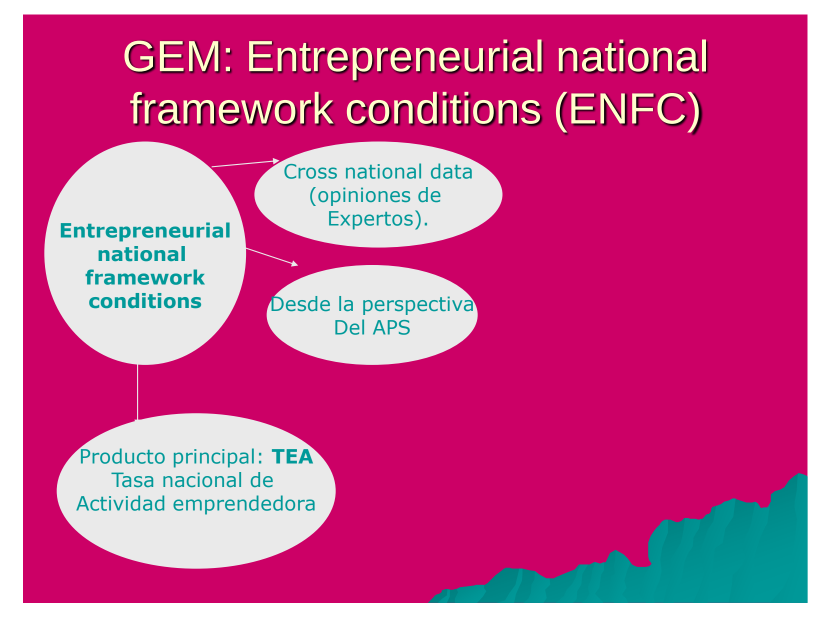
ENCUESTA PARA CREACION DE EMPRESAS CON RSE

		Fecha: **Septiembre de 2008**
		Tipo de Economía: FORMAL O INFORMAL
		Sector de la Economía:
Dirección:		Localidad: Rural o Ciudad
Nombre del encuestado:		Teléfono:

VARIABLES A MEDIR DEL EMPRESARIO EN ECONOMIA FORMAL E INFORMAL:

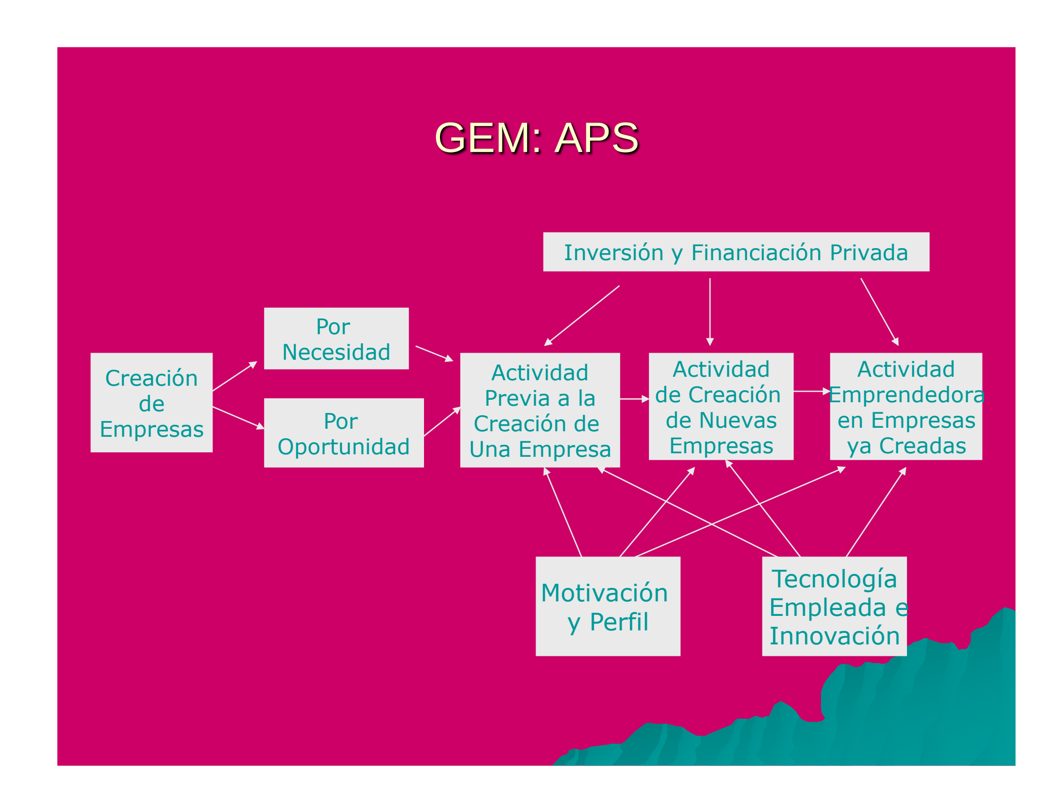
1. **MOTIVACION**
2. **PERFIL**
3. **TIPO DE FINANCIACION**
4. **TECNOLOGIA EMPLEADA**
5. **INNOVACION**

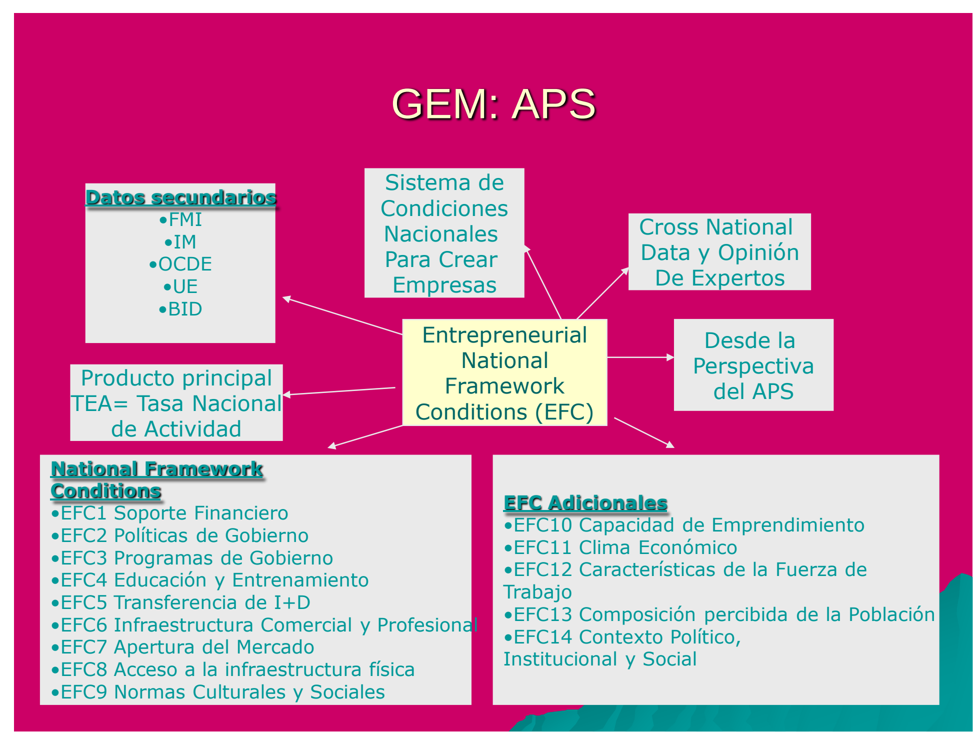
MAPAS CONCEPTUALES PARA DESARROLLAR EFICIENTEMENTE EL CUESTIONARIO DEL GEM AMPLIADO



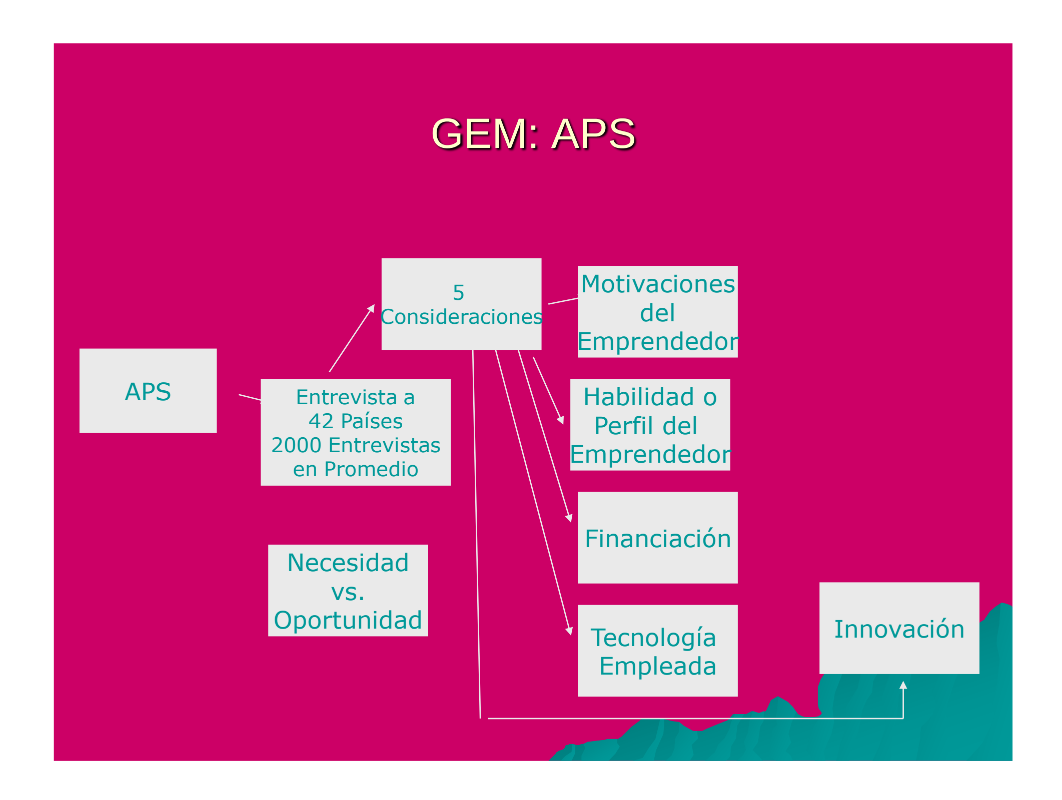





GEM: APS
Inversión y Financiación Privada
Creación de Empresas
Por Necesidad
Por Oportunidad
Actividad Previa a la Creación de Una Empresa
Actividad de Creación de Nuevas Empresas
Actividad Emprendedora en Empresas ya Creadas
Motivación y Perfil
Tecnología Empleada e Innovación


GEM: APS
Datos secundarios
•FMI
•IM
•OCDE
•UE
•BID
Sistema de Condiciones Nacionales Para Crear Empresas
Cross National Data y Opinión De Expertos
Entrepreneurial National Framework Conditions (EFC)
Desde la Perspectiva del APS
Producto principal TEA= Tasa Nacional de Actividad
National Framework Conditions
•EFC1 Soporte Financiero
•EFC2 Políticas de Gobierno
•EFC3 Programas de Gobierno
•EFC4 Educación y Entrenamiento
•EFC5 Transferencia de I+D
•EFC6 Infraestructura Comercial y Profesional
•EFC7 Apertura del Mercado
•EFC8 Acceso a la infraestructura física
•EFC9 Normas Culturales y Sociales
EFC Adicionales
•EFC10 Capacidad de Emprendimiento
•EFC11 Clima Económico
•EFC12 Características de la Fuerza de Trabajo
•EFC13 Composición percibida de la Población
•EFC14 Contexto Político, Institucional y Social





SIMILITUDES ENTRE LAS VARIABLES DEL "APS" Y LAS DEL "CND"

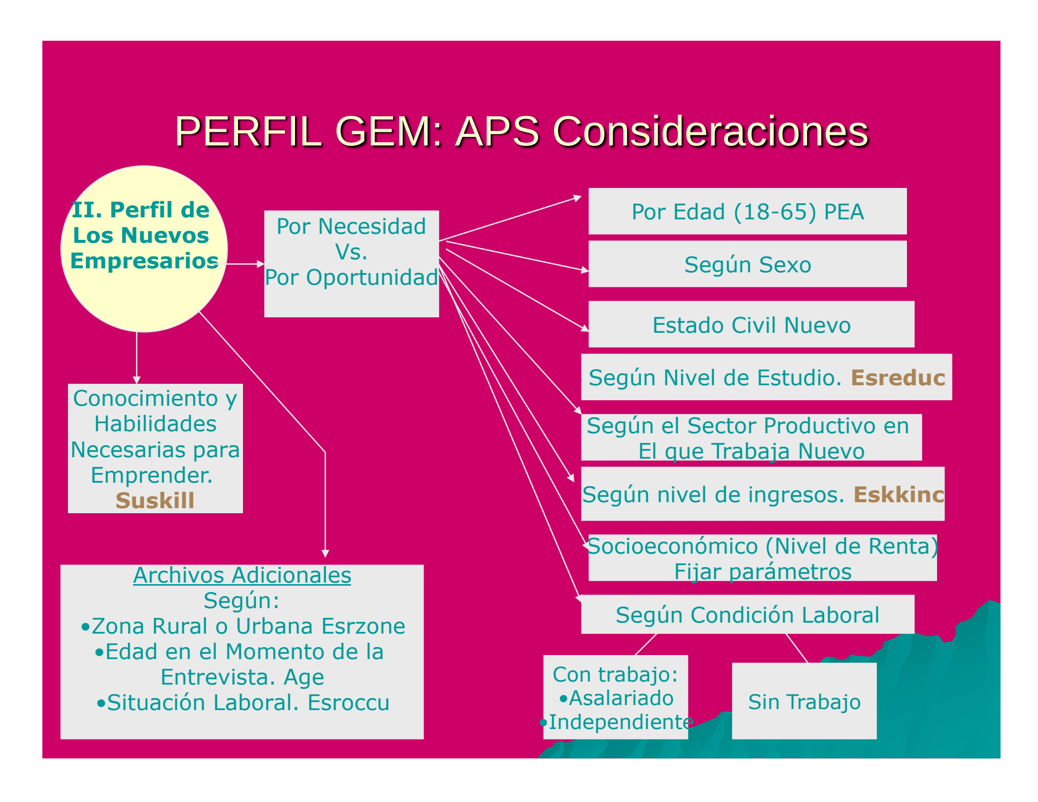
VARIABLES ENDOGENAS "Aplication Population Survey -APS"	VARIABLES EXOGENAS "Expert Questionarie-EQ" y "Cross National Data-CND"
a) Motivación del Empresario	***a) Normas Culturales y Sociales***
b) Perfil o Habilidades del Empresario	***b) Educación y Capacitación***
c) Tipo de Financiación que Utiliza el Empresario	***c) Financiación que existe en el país***
d) Tecnología Empleada por el Empresario	***d) Acceso a la Infraestructura y Apertura de Mercado d.1. Infraestructura física d.2. Infraestructura comercial y legal d.3. Apertura del mercado y barreras de entrada***
e) Innovación aplicada por el Empresario *Fuente: Elaboración propia*	***e) Políticas Públicas e.1. Transferencia de I+D e.2. Políticas Gubernamentales e.3. Programas Gubernamentales***



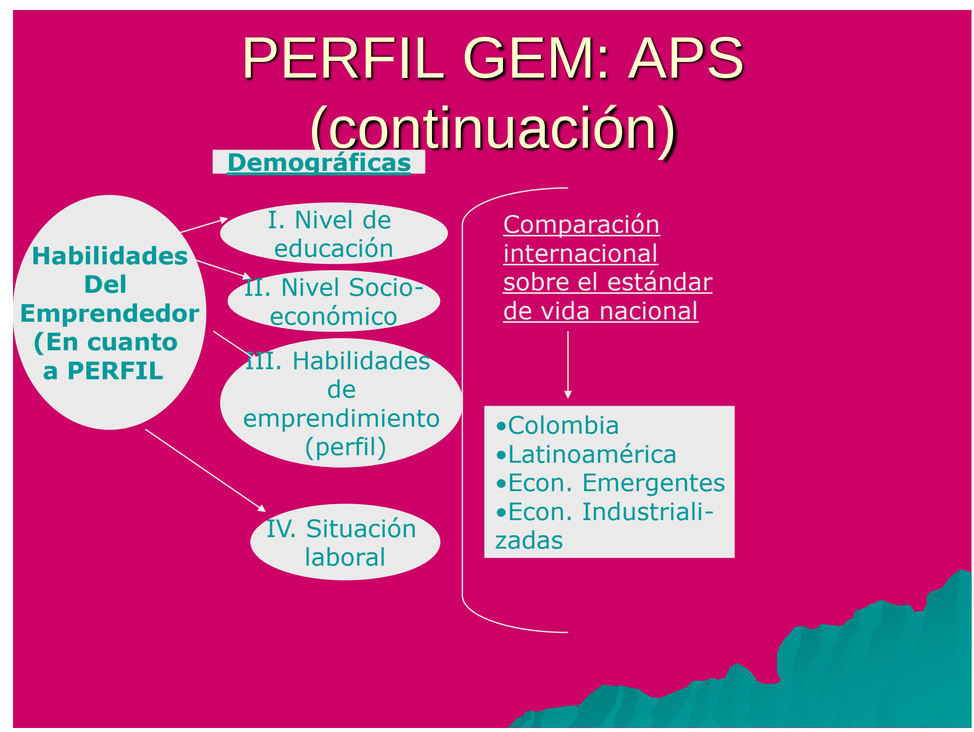
MOTIVACION GEM: APS Consideraciones

I. Motivación Del Emprendedor
Sureason
Startup
Necesidad Vs. Oportunidad

- ¿El miedo al fracaso es un obstáculo para emprender? **Fearfail**
- ¿Cuál fue el principal motivo para aprovechar esta oportunidad? **Suotype, Omotype**
- ¿Tiene previsto emprender en los últimos tres años? **Futsup**
- ¿Ha conocido personalmente a un emprendedor en los últimos dos años? **Knowent**
- ¿Piensa que puede haber muchas oportunidades en los últimos 6 meses? **Opport**
- ¿En su país o región, la mayoría de la gente considera que empezar un negocio Es una opción profesional atractiva? **Nogoodo**
- Motivación para emprender. **Omreason**
- ¿Está ud. o espera estar empleado tiempo completo en este negocio? **Sufltm, AIM**
- ¿Qué % aprox. de sus ingresos personales espera que le proporcione este nuevo negocio? **Suptcin, AIM**
- ¿Qué diría que vino primero: La idea específica del negocio o el deseo de poner un negocio 4 categorías? **Suoprec, Omoprec**
- ¿En su país o región usted a menudo ve en los medios de Com. Noticias sobre nuevos Negocios que han tenido éxito? **Nbmedia**
- ¿En su país o región, una persona que alcanza el éxito al abrir un nuevo negocio obtiene una alta posición y prestigio? **Nbstatus**

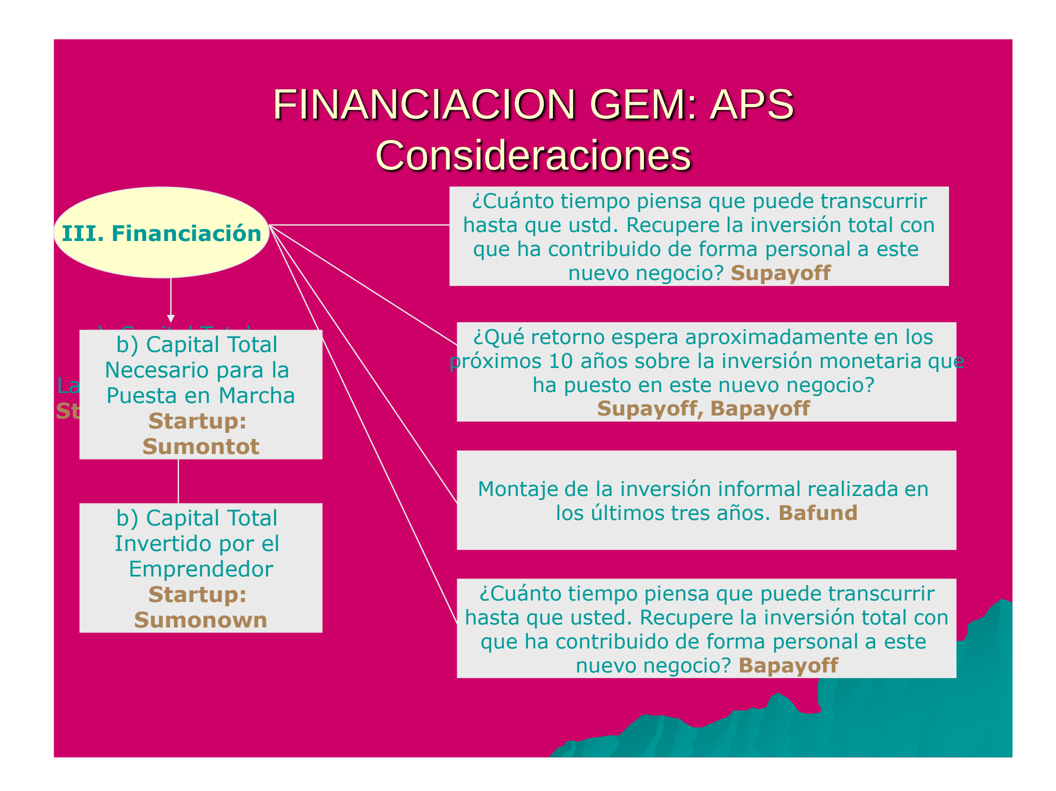


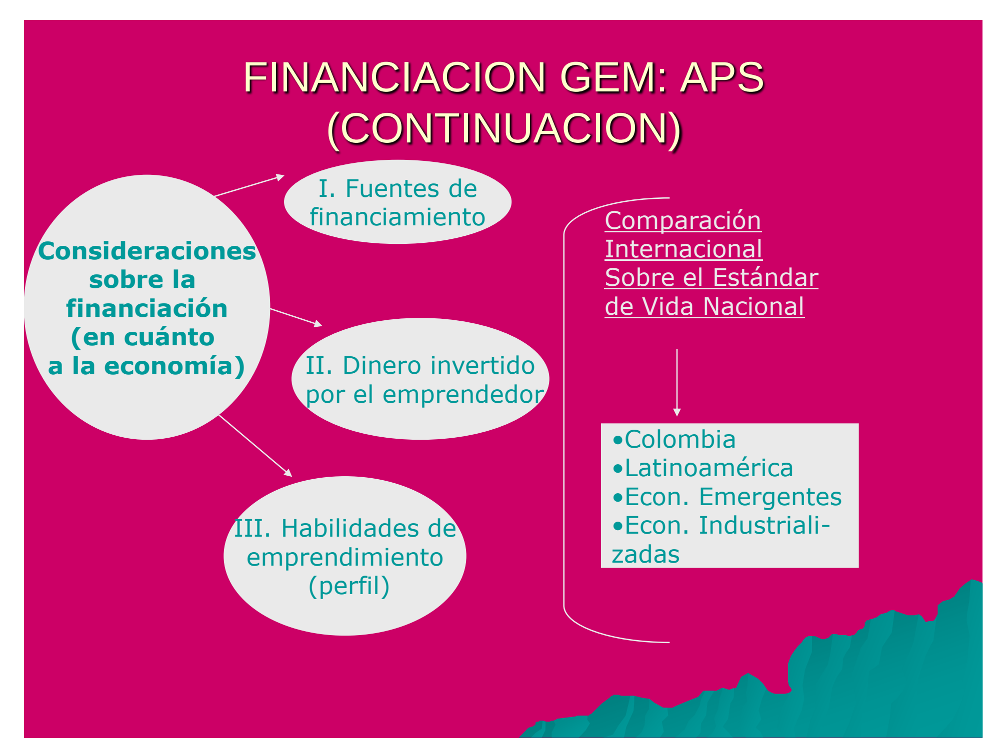
PERFIL GEM: APS Consideraciones
II. Perfil de Los Nuevos Empresarios
Por Necesidad Vs. Por Oportunidad
Por Edad (18-65) PEA
Según Sexo
Estado Civil Nuevo
Según Nivel de Estudio. Esreduc
Según el Sector Productivo en El que Trabaja Nuevo
Según nivel de ingresos. Eskkinc
Socioeconómico (Nivel de Renta) Fijar parámetros
Según Condición Laboral
Con trabajo: •Asalariado •Independiente
Sin Trabajo
Conocimiento y Habilidades Necesarias para Emprender. Suskill
Archivos Adicionales
Según:
•Zona Rural o Urbana Esrzone
•Edad en el Momento de la Entrevista. Age
•Situación Laboral. Esroccu

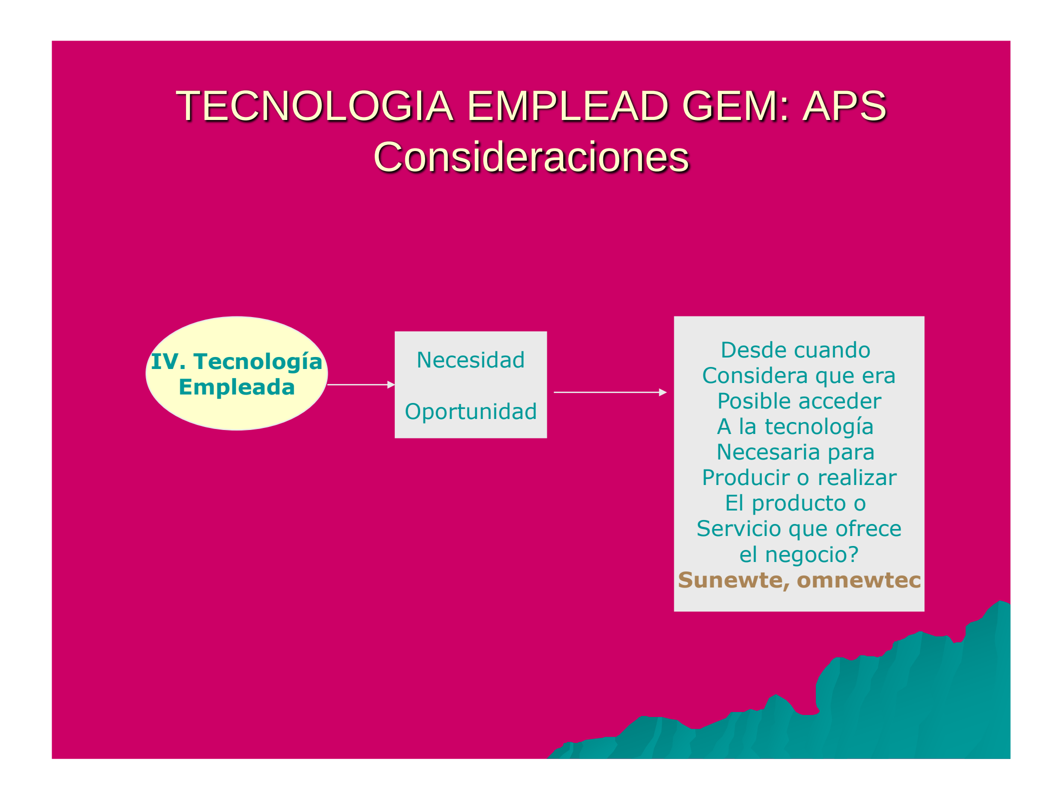


PERFIL GEM: APS (continuación)
Demográficas
Habilidades Del Emprendedor (En cuanto a PERFIL
I. Nivel de educación
II. Nivel Socio-económico
III. Habilidades de emprendimiento (perfil)
IV. Situación laboral
Comparación internacional sobre el estándar de vida nacional
•Colombia
•Latinoamérica
•Econ. Emergentes
•Econ. Industriali-zadas




FINANCIACION GEM: APS Consideraciones
III. Financiación
¿Cuánto tiempo piensa que puede transcurrir hasta que ustd. Recupere la inversión total con que ha contribuido de forma personal a este nuevo negocio? Supayoff
b) Capital Total Necesario para la Puesta en Marcha Startup: Sumontot
¿Qué retorno espera aproximadamente en los próximos 10 años sobre la inversión monetaria que ha puesto en este nuevo negocio? Supayoff, Bapayoff
Montaje de la inversión informal realizada en los últimos tres años. Bafund
b) Capital Total Invertido por el Emprendedor Startup: Sumonown
¿Cuánto tiempo piensa que puede transcurrir hasta que usted. Recupere la inversión total con que ha contribuido de forma personal a este nuevo negocio? Bapayoff


FINANCIACION GEM: APS (CONTINUACION)
Consideraciones sobre la financiación (en cuánto a la economía)
I. Fuentes de financiamiento
II. Dinero invertido por el emprendedor
III. Habilidades de emprendimiento (perfil)
Comparación Internacional Sobre el Estándar de Vida Nacional
•Colombia
•Latinoamérica
•Econ. Emergentes
•Econ. Industriali-zadas

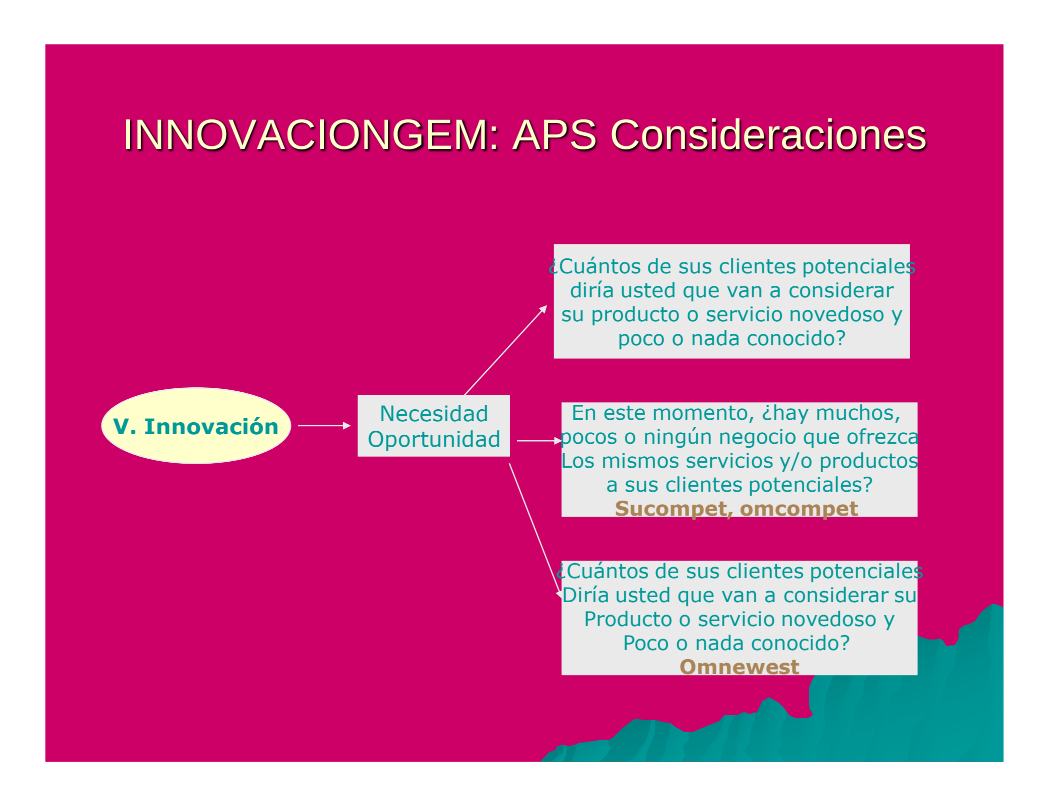


TECNOLOGIA EMPLEAD GEM: APS
Consideraciones
IV. Tecnología Empleada
Necesidad
Oportunidad
Desde cuando Considera que era Posible acceder A la tecnología Necesaria para Producir o realizar El producto o Servicio que ofrece el negocio?
Sunewte, omnewtec



TECNOLOGIA EMPLEADA GEM (CONTINUACION)
Consideraciones sobre la tecnología empleada (en cuánto a La producción)
I. Tipo de tecnología utilizada
II. Acceso a la tecnología
III. Edad de la tecnología
Comparación Internacional Sobre el Estándar de Vida Nacional
•Colombia
•Latinoamérica
•Econ. Emergentes
•Econ. Industriali-zadas




INNOVACIONGEM: APS Consideraciones
V. Innovación
Necesidad Oportunidad
¿Cuántos de sus clientes potenciales diría usted que van a considerar su producto o servicio novedoso y poco o nada conocido?
En este momento, ¿hay muchos, pocos o ningún negocio que ofrezca Los mismos servicios y/o productos a sus clientes potenciales?
Sucompet, omcompet
¿Cuántos de sus clientes potenciales Diría usted que van a considerar su Producto o servicio novedoso y Poco o nada conocido?
Omnewest


INNOVACION GEM: APS (CONTINUACION)
Consideraciones sobre la innovación (en cuánto a La producción)
I. Expectativas De Innovación de productos
II. Consideraciones sobre la novedad de productos
III. Conocimiento de los productos por parte del consumidor
Comparación Internacional Sobre el Estándar de Vida Nacional
•Colombia
•Latinoamérica
•Econ. Emergentes
•Econ. Industriali-zadas

INDICACIONES PARA "ROMPER EL HIELO Y AMBIENTAR LA ENCUESTA"

Buenos días / Buenas tardes. Mi nombre es.........................., soy encuestador del Centro Nacional de Consultoría y estamos realizando un estudio sobre diversos temas de actualidad. Esta encuesta es anónima y garantizamos el tratamiento absolutamente confidencial de la información y opiniones que nos brinde.

Tiene usted entre 18 y 64 años?

SI	Continúe
NO	Pregunte la edad y escribala

Es usted Colombiano?

SI	Continúe
NO	Agradezca y termine



BLOQUE 1

DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS

D1-**Registre Sexo**	
Masculino	**1**
Femenino	**2**

D2 - **¿Podría decirme su edad?**

Nivel Educativo ¿Podría decirme qué estudios cursos?	D3
Sin estudios	**01**
Primaria incompleto	**02**
Primaria completo	**03**
Secundaria incompleto	**04**
Secundaria completo	**05**
Técnico incompleto	**06**
Técnico completo	**07**
Universitario incompleto	**08**
Universitario completo	**09**
Postgrado	**10**

Situación Laboral ¿En cuál de estas situaciones se encuentra...? (**E:** acepte múltiple respuesta)	D5
Trabaja en el mercado formal	**1**
Trabaja en el mercado informal	**2**
Trabaja tanto en mercado formal como informal	**3**
Ama de casa	**4**
Estudiante	**5**
Jubilado / pensionado	**6**
Desempleado	**7**
Rentista	**8**

Pregunte D7 SOLO SI respondió en pregunta anterior "Trabaja" o "Jubilado/Pensionado"

Tipo de Ocupación ¿En qué tipo de labor se desempeña o desempeñaba...?	D7
Finanzas, administración y seguros	**01**
Ventas y provisión de servicios personales (como cocineros y guías de turismo)	**02**
Ciencias Naturales y aplicadas (Investigación, ingeniería, arquitectura, urbanismo y afines)	**03**
Salud	**04**
Ciencias sociales (educación, religión, administración de políticas y programas gubernamentales)	**05**
Cultura, arte, esparcimiento y deporte	**06**
Explotación primaria y extractiva (producción agrícola, pecuaria, pesquera, explotación minera y afines)	**07**
Operadores de equipos, maquinaria, reparación, transporte y Oficios (operarios de la construcción, mecánicos, electricistas, y oficios como zapateros, sastres, plomeros, tapiceros y afines)	**08**
Procesamiento fabricación y ensamblaje (operación y supervisión de líneas de fabricación, ensamblaje y procesos)	**09**
Otra ¿Cuál?	**10**

D13. Para terminar, ¿podría decirme dentro de qué rango se encuentran sus ingresos mensuales?

Quintil 1	Quintil 2	Quintil 3	Quintil 4	Quintil 5	
Menos de $867,000 (Menos de 2 SML)	Entre $868,000 y $1’300.000 (De 2 a 3 SML)	Entre $1’301.000 y $1’734,000 (De 3 a 4 SML)	Entre $1’735,000 y $3’035.000 (De 4 a 7 SML)	De $3’035.000 En adelante (De 7 SML en adelante)	Ns/Nr

1	**2**	**3**	**4**	**5**	**9**

D14. ¿Podría decirme cuál es el estrato que aparece en los recibos de los servicios públicos de su lugar de habitación?

Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	Estrato 5	Estrato 6
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**9**

D15. ¿Actualmente usted es…?

Soltero	1
Casado / vive en pareja	**2**
Viudo / separado / divorciado	**3**

D16. ¿Fueron o son sus padres dueños de su propio negocio?

Si	**1**
No	**2**
No sabe	**3**
No responde	**4**

D17. Su cónyuge o pareja, ¿fue o es dueño de su propio negocio?

Si	**1**
No	**2**
No sabe	**3**
No responde	**4**

1. ¿Cuál de las siguientes situaciones se aplican a usted? **(E:** Leer cada opción y dar tiempo para responder cada pregunta)

	MOTIVACION	**Si**	No	**No sabe**	No responde
	PREGUNTA				
1a	¿Actualmente está usted, solo o con otras personas, intentando iniciar un nuevo negocio y/o la venta de bienes o servicios?	**1**	2	**8**	9
1b	¿Actualmente como parte de su empleo, está usted, solo o con otras personas, intentando iniciar un nuevo negocio o una nueva empresa para su empleador?	**1**	2	**8**	9
1c	¿Actualmente es usted, solo o con otras personas, propietario de una empresa en cuya administración usted participa, o es usted trabajador independiente o vende usted algun tipo de bien o servicio a otros?	**1**	2	**8**	9
1d	En los últimos tres años, ¿Usted ha suministrado a alguien dinero para iniciar un nuevo negocio? (*no incluye la compra de acciones o fondos comunes de inversión en el mercado*)	**1**	2	**8**	9
1e	Dentro de los próximos tres años, ¿Espera usted, solo o con otras personas, iniciar un nuevo negocio, incluyendo cualquier tipo de trabajo independiente?	**1**	2	**8**	9
1 f	Durante los últimos 12 meses ha usted vendido, liquidado, descontinuado, o se ha retirado de un negocio del cual usted era propietario y participaba en su administración incluido cualquier tipo de trabajo independiente o venta de cualquier tipo de bien o servicio a otros. *(no aplica si el negocio fue vendido o el empleado fue despedido)*	**1**	2	**8**	9

CONDUCTA DE NEGOCIOS
Referencia general RSE
Cumplimiento de la ley
Conducta competitiva
Corrupción y soborno

Actividades políticas
Información de propiedad y propiedad intelectual
Denuncias internas (fiscalidad o control interna)

INVOLUCARAMIENTO CON LA COMUNIDAD
Referencia General
Desarrollo economico de la comunidad
Empleo a personas locales
Filantropia

	PERFIL	**Si**	No	**No sabe**	No responde
	PREGUNTAS DERECHOS HUMANOS	**1**	2	**8**	9
	¿Actualmente está usted, solo o con otras personas, intentando iniciar un nuevo negocio y/o la venta de bienes o servicios?				
	¿Qué le interesa más de un empleo: lo económico, el prestigio o el reconocimiento?				
	De acuerdo a lo anterior, le daría igual obtenerlo indistintamente en la economía formal o informal				
	Si su empleado le remunera usted bien y ambos lo aceptan, trabajarían con menos seguridad e incluso salud				
	Daria usted trabajo digno a un menor de edad que necesitará ayudar a su familia. En caso afirmativa hasta que edad mínima (trabajo infantil)				
	Si un padre le solicitara ayuda para mejorar la conducta de su hijo (a) menor de edad, aceptándolo en su empresa como trabajador o empleado, lo apoyaría auqnue estuviera prohibido por leyes burocraticas u obsoletas, y el menor quisiera seguir se negará para seguir delinquiendo (Trabajo forzoso)				

DERECHOS HUMANOS
Sauld y seguridad
Trabajo infantil
Trabajo forzoso
Libertad de asociación
Salarios y beneficios
Derechos a las personas indigenas

Personas con reponsabiliad en derechos humanos
Horas de trabajo/horas extras
EMPLEADOS/PRACTICAS LABORALES
Referencia general
No discriminación
Entrenamiento
Reduccion de personal/Despidos
Abuso laboral



	TIPO DE FINANCIAMIENTO	**Si**	No	**No sabe**	No responde
	PREGUNTA				
1a	¿Actualmente está usted, solo o con otras personas, intentando iniciar un nuevo negocio y/o la venta de bienes o servicios?	**1**	2	**8**	9

GOBIERNO CORPORATIVO
Referencia general
Derechos de los accionistas

Cuantos Miembros Principales componen la junta directiva.	TOTAL:
	INDEPENDIENTE:
	DEPENDIENTE:
Cuantos Miembros Suplentes componen la junta directiva.	TOTAL:
	INDEPENDIENTE:
	DEPENDIENTE:
Coincidencia del presidente del Consejo y del primer ejecutivo	SI
	NO
Están reguladas las reuniones de la junta directiva	SI
	NO
Existe Comité de Auditoria	SI
	NO
Cuantos miembros integran el Comité de Auditoria	INDEPENDIENTE:
	DEPENDIENTE:
Están reguladas las reuniones del comité de auditoria	SI
	NO
A las reuniones del Comité de Auditoria asiste el Revisor Fiscal.	SI
	NO
Periodicidad de las reuniones del Comité de Auditoria.	DIAS:
El presidente del comité de Auditoria tiene la calidad de.	INDEPENDIENTE:
	DEPENDIENTE:

Están contempladas la Inhabilidades de los miembros de la junta Directiva.	SI
	NO
Están contempladas la Inhabilidades de los miembros del Comité de Auditoria	SI
	NO
Están contempladas la Inhabilidades del Revisor fiscal	SI
	NO
Cuál es el mecanismo o sistema de elección de la Junta directiva	
Que conducto regular siguen los estados financieros.	
Están contemplados Mecanismos de evaluación de la actividad de los administradores.	SI
	NO
Existen Mecanismos para asegurar que la elección del R.F se hará de manera objetiva.	SI
	NO



TIPO DE TECNOLOGIA		**Si**	No	**No sabe**	No responde
	PREGUNTA				
1a	¿Actualmente está usted, solo o con otras personas, intentando iniciar un nuevo negocio y/o la venta de bienes o servicios?	**1**	2	**8**	9

MERCADO/CONSUMIDORES
Mercadeo y publicidad
Calidad del producto y seguridad
Privacidad para el consumidor
Retiros de productos del mercado
Relaciones con los proveedores

RENDICION DE CUENTAS
Transparencia
Compromiso de las partes interesadas
Reporte relacionado con estándares
Reporte sobre desempeño ambiental
Reporte sobre Temas de derechos Humanos
Monitoreo relacionado con estándares
Monitoreo sobre desempeño ambiental
Monitoreo sobre Temas de derechos Humanos

	TIPO DE INNOVACION	**Si**	No	**No sabe**	No responde
	PREGUNTA				
1a	¿Actualmente está usted, solo o con otras personas, intentando iniciar un nuevo negocio y/o la venta de bienes o servicios?	**1**	2	**8**	9

MEDIO AMBIENTE
Referencia General
Principio de precaución (responsabilidad de la empresa sobre impactos ambientales)
Compromiso de los grupos de interés en temas ambientales
Cargos o responsables en sistemas de gerencia ambiental
Código de conducta ambiental
Políticas públicas sobre temas ambientales



		Si	No	No sabe	No responde
1g	¿Conoce usted a alguna persona que haya iniciado un nuevo negocio en los últimos dos años?	1	2	8	9
1h	¿Cree usted que en los próximos seis meses habrá buenas oportunidades para iniciar un negocio en el lugar donde vive?	1	2	8	9
1i	¿Tiene usted el conocimiento, habilidad y experiencia necesarios para iniciar un nuevo negocio?	1	2	8	9
1j	¿El miedo al fracaso lo detendría para iniciar un nuevo negocio?	1	2	8	9
1k	¿Cree usted que en Colombia la mayoría de la gente prefiere que todas las personas tengan un nivel de vida similar?	1	2	8	9
1l	¿Cree usted que en Colombia la mayoría de la gente considera que iniciar un nuevo negocio es una alternativa de carrera deseable?	1	2	8	9
1m	¿Cree usted que en Colombia aquellas personas que son exitosas al iniciar un nuevo negocio, tienen un alto estatus y respeto?	1	2	8	9
1n	¿En los medios de comunicación de Colombia se pueden ver, con frecuencia, historias exitosas sobre nuevos negocios?	1	2	8	9

Haga la pregunta 1p si el entrevistado responde "NO" o "NO RESPONDE" a las preguntas 1a, 1b y 1c.

1p	¿Ha usted iniciado solo o con otras personas un negocio del cual era propietario y además participaba en su administración?	1	2	8	9

Si tuvo que preguntar solo la mitad de las preguntas anteriores pase a datos demográficos, de lo contrario siga la siguiente instrucción.	



BLOQUE 2

Preguntar 2a si respondió "SI" o "NO SABE" en la pregunta 1a o en la 1b; para los otros casos pasar a la instrucción antes de la pregunta 3a

2a. En los últimos 12 meses, ¿ha hecho usted algo para ayudar a iniciar un nuevo negocio, tal como conseguir equipos o instalaciones, organizar el equipo de trabajo, trabajar en el plan de negocios, ahorrar dinero o participar en alguna otra actividad requerida para iniciar el negocio? **(E:** NO LEER LISTA. RESPUESTA ÚNICA)

Si	No	No sabe	No responde
1	**2**	**8**	**9**
CONTINUAR	PASAR A BLOQUE 3	CONTINUAR	PASAR A BLOQUE 3

2b. ¿Será usted el dueño de todo, una parte, o nada del negocio? **(E:** NO LEER LISTA. RESPUESTA ÚNICA)

Todo	Parte	Nada	No sabe	No responde
1	**2**	**3**	**8**	**9**
IR A 2ci	CONTINUAR	IR A BLOQUE 3a	CONTINUAR	IR A 2ci

2c. ¿Cuántas personas, incluido usted., serán dueñas **y** participarán en la dirección de este nuevo negocio? **(E:** INGRESAR NÚMERO EXACTO ENTRE 002 Y 997. NO ACEPTAR RANGO)

Número de personas	
No sabe	**998**
No responde	**999**

2ci. ¿Está usted, o espera usted trabajar tiempo completo en este negocio?

Si	No	No sabe	No responde
1	**2**	**8**	**9**

2d. ¿Este negocio ha pagado alguna utilidad, salario (incluido el suyo) o beneficios en especie durante más de tres meses?

Si	No	No sabe	No responde
1	**2**	**8**	**9**
CONTINUAR	IR A 2e	CONTINUAR	IR A 2e

2d1. ¿Cuál fue el primer año en el que los socios recibieron salario, ganancias o pago de cualquier tipo? (Incluidos también los beneficios en especie) **(E:** INGRESAR Nº DE 4 CIFRAS ENTRE 1900 Y 2005, NO ACEPTAR RANGO)

Primer año de ganancias	
No han recibido pago todavía	**9997**
No sabe	**9998**
No responde	**9999**

2e. ¿A qué clase de negocio/actividad se dedica? ¿Qué vende?, ¿en qué sección de las Páginas Amarillas debería estar incluido? **(E:** INDAGAR. REGISTRAR TEXTUALMENTE. INSISTIR PARA ACLARAR.)

____

____

____

____

____

____

____

2e 1. ¿Todos, algunos o ninguno de sus clientes potenciales considerarán este producto o servicio NUEVO Y POCO COMÚN? **(E:** NO LEER LISTA. RESPUESTA ÚNICA)

Todos	Algunos	Ninguno lo considerará nuevo y poco común	No sabe	No responde
1	**2**	**3**	**8**	**9**

2e 2. En este momento, ¿hay muchos, algunos o ningún negocio que ofrezca estos mismos productos o servicios a sus clientes potenciales? **(E:** NO LEER LISTA. RESPUESTA ÚNICA**)**

Muchos negocios competidores	Algunos negocios competidores	Ningún negocio competidor	No sabe	No responde
1	**2**	**3**	**8**	**9**

2e 3. Las tecnologías o procedimientos necesarios para desarrollar este producto o servicio ¿han estado disponibles desde hace menos de un año, entre uno y cinco años o hace más de cinco años? (**E:** NO LEER LISTA. RESPUESTA ÚNICA**)**

Menos de 1 año	Entre 1 y 5 años	Más de 5 años	No sabe	No responde
1	**2**	**3**	**8**	**9**

2e 4. ¿Qué proporción de sus clientes vive en el extranjero? **(E:** LEER. RESPUESTA ÚNICA**)**

Más del 90%	Más del 75%	Más del 50%	Más del 25 %	Más del 10%	Menos del 10%	Ninguno	No sabe	No responde
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**

PREGUNTAR 2f1 SOLO SI RESPONDE "Si", "No SABE" , o "NO RESPONDE" A 2d, DE LO CONTRARIO, IR A 2f2

2f 1. Actualmente, ¿cuántas personas, sin contar a los dueños pero si a los subcontratistas, trabajan en este negocio? Por subcontratista, entendemos solamente personas o empresas que trabajan exclusivamente para este negocio, y no trabajan para otros.

Número de personas		# entre 0 y 999.997
No sabe	**999.998**	
No responde	**999.999**	

2f 2. ¿Cuánta gente, sin contar a los dueños pero si a los subcontratistas, trabajarán en este negocio cuando tenga 5 años? Por subcontratista, entendemos solamente personas o empresas que trabajan exclusivamente para este negocio, y no trabajan para otros.

Número de personas		# entre 0 y 999.997
No sabe	**999.998**	
No responde	**999.999**	

2g. ¿Está usted involucrado en esta nueva actividad para aprovechar una oportunidad de negocio o porque no tiene otras opciones de trabajo? (**E:** ÚNICA RESPUESTA)

Aprovechar una oportunidad de negocio	No tiene otras opciones de trabajo	Combinación de ambas (NO LEER)	Tiene un trabajo pero busca mejores oportunidades (NO LEER)	Otra (PEDIR DETALLES)
1	**2**	**3**	**4**	**5**
continuar	ir a 2h1	ir a 2h1	ir a 2h1	ir a 2h1

No sabe	No responde
8	**9**
ir a 2h1	ir a 2h1

2gi ¿Cuál de las siguientes situaciones, fue para usted el motivo más importante para aprovechar esta oportunidad?: tener mayor libertad e independencia en su vida laboral, incrementar sus ingresos personales, o sólo para conservar sus ingresos actuales.

	Mayor independencia	**1**
	Incrementar ingresos personales	**2**
	Mantener sus ingresos	**3**
NO LEER	Ninguna de estas ESPECIFIQUE_______________________	**4**
	No sabe	**8**
	No responde	**9**

2h1. ¿Cuánto dinero <u>en total</u> será necesario para iniciar este nuevo negocio? Por favor, incluya créditos e inversiones de los socios

Dinero necesario $ pesos Col		# entre 1 y 999.999.996
No requiere inversión	**999.999.997**	
No sabe	**999.999.998**	
No responde	**999.999.999**	

2h1a. ¿Deberá usted aportar la totalidad del dinero necesario para iniciar este negocio?

Si	**1**	ir a 2h4
No	**2**	continuar
No sabe	**8**	ir a 2h4
No responde	**9**	ir a 2h4

2h 2. ¿Cuánto dinero espera usted aportar para iniciar este nuevo negocio? Por favor, incluya créditos e inversiones propias

Dinero necesario $ pesos Col		# entre 1 y 999.999.996
No requiere inversión	**999.999.997**	
No sabe	**999.999.998**	
No responde	**999.999.999**	

2h5. En los próximos 10 años, ¿Qué retribución espera obtener del dinero que invirtió en este nuevo negocio? (**E:** ÚNICA RESPUESTA, ACEPTE CUALQUIER ESTIMATIVO)

20 veces lo invertido	**08**
10 veces lo invertido	**07**
Cinco veces lo invertido	**06**
El doble de la inversión	**05**
La cantidad de dinero invertida más la mitad	**04**
El dinero invertido únicamente	**03**
La mitad de lo invertido en el negocio	**02**
Ninguno	**01**
No sabe	**98**
No responde	**99**

2p. ¿Antes de este negocio inició usted solo o con otras personas algún otro tipo de negocio de su propiedad y participo además en su administración?

Si	No	No sabe	No responde
1	**2**	**8**	**9**

Pregunte 2q si respondió "SI" a la pregunta 1c

2q. Usted dijo anteriormente que en la actualidad es propietario y participa en la administración de una empresa. ¿Es este el negocio al que hizo referencia en las preguntas anteriores o es un negocio diferente?

El mismo negocio	Diferente negocio	No sabe	No responde
1	**2**	**8**	**9**
Pase A instrucción antes de 4a	Pase a la pregunta 3a (a la introducción de la oración "usted dice…")	Pase a la pregunta 3a	Pase a la pregunta 3a

BLOQUE 3

Preguntar 3a SOLO SI en 1c respondió "SI" o "NO Sabe"; en cualquier otro caso pase A instrucción antes de 4a

3a. ¿Posee usted todo, parte o nada de este negocio? (**E:** NO LEER LISTA. RESPUESTA UNICA. SI HAY MÁS DE UN NEGOCIO SELECCIONE EL QUE PROVEA MÁS EMPLEO)

Todo	Parte	Nada	No aplica	No sabe	No responde
1	**2**	**3**	**7**	**8**	**9**
ir a 3c	continuar	ir a 4a	ir a 4a	continuar	ir a 3c

3b. ¿Cuántas personas son, simultáneamente, propietarias y participan en la dirección de este negocio? (**E:** INGRESAR NÚMERO EXACTO ENTRE 002 Y 997. NO ACEPTAR RANGO)

Número de personas	
No sabe	**998**
No responde	**999**

3bi. ¿Trabaja usted tiempo completo en este negocio?

Si	No	No sabe	No responde
1	**2**	**8**	**9**

3c. ¿Cuál fue el primer año en que los propietarios recibieron sueldos, ganancias o beneficios en especie? (LEA SI ES NECESARIO) Beneficios en especie se refiere a los bienes y servicios dados como pago
(**E:** INGRESAR Nº DE 4 CIFRAS ENTRE 1900 Y 2005, NO ACEPTAR RANGO)

Primer año de ganancias	
No han recibido pago todavía	**9997**
No sabe	**9998**
No responde	**9999**

3d. ¿A qué clase de negocio/actividad se refiere? ¿Qué ésta vendiendo? ¿En qué sección debería estar incluido dentro de las Páginas Amarillas? (**E:** INDAGAR. REGISTRAR TEXTUALMENTE. INSISTIR PARA ACLARAR.)

___

___

3d 1. ¿Todos, algunos o ninguno de sus clientes potenciales considerarán este producto o servicio NUEVO Y POCO COMÚN? (**E:** NO LEA LA LISTA. INGRESE UNA ÚNICA RESPUESTA)

Todos	Algunos	Ninguno lo considerará nuevo y poco común	No sabe	No responde
1	**2**	**3**	**8**	**9**

3d 2. En este momento, ¿hay muchos, algunos o ningún negocio que ofrezca estos mismos productos o servicios a sus clientes potenciales?

Muchos negocios competidores	Pocos negocios competidores	Ningún negocio competidor	No sabe	No responde
1	**2**	**3**	**8**	**9**

3d 3. Las tecnologías o procedimientos necesarios para desarrollar este producto o servicio ¿han estado disponibles desde hace menos de un año, entre uno y cinco años o hace más de cinco años?

Menos de 1 año	Entre 1 y 5 años	Más de 5 años	No sabe	No responde
1	**2**	**3**	**8**	**9**

3d 4. ¿Qué proporción de sus clientes vive en el extranjero? (**E:** LEER SI ES NECESARIO. INGRESE UNA ÚNICA RESPUESTA)

Más del 90%	Más del 75%	Más del 50%	Más del 25 %	Más del 10%	10% o menos	Ninguno	No sabe	No responde
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**

3e. Actualmente, ¿cuántas personas, sin contar a los propietarios pero si a los subcontratistas, trabajan en este negocio? Por subcontratista, entendemos solamente personas o empresas que trabajan exclusivamente para este negocio, y no trabajan para otros.

Número de personas		# entre 0 y 999.997
No sabe	**999.998**	
No responde	**999.999**	

3f. De aquí a 5 años ¿Cuántas personas, sin contar a los propietarios, pero incluyendo los subcontratistas exclusivos, estima usted que trabajarán en este negocio? Por subcontratista exclusivo, entendemos solamente personas o empresas que trabajan sólo para este negocio, y no trabajan para otros.

Número de personas		# entre 0 y 999.997
No sabe	**999.998**	
No responde	**999.999**	

3g. ¿Está usted involucrado en esta nueva actividad para aprovechar una oportunidad de negocio o porque no tiene otras opciones de trabajo? (**E:** ÚNICA RESPUESTA)

Aprovechar una oportunidad de negocio	No tiene otras opciones de trabajo	Combinación de ambas (NO LEER)	Tiene un trabajo pero busca mejores oportunidades (NO LEER)	Otra (PEDIR DETALLES)
1	**2**	**3**	**4**	**5**
continuar	ir a 4a	ir a 4a	ir a 4a	ir a 4a

No sabe	No responde
8	**9**
ir a 4a	ir a 4a

3gi ¿Cuál de las siguientes situaciones, fue para usted el motivo más importante para aprovechar esta oportunidad?: tener mayor libertad e independencia en su vida laboral, incrementar sus ingresos personales, o sólo para conservar sus ingresos actuales

	Mayor independencia	**01**
	Incrementar ingresos personales	**02**
	Mantener sus ingresos	**03**
NO LEER	Ninguna de estas ESPECIFIQUE_______________________	**04**
	No sabe	**08**
	No responde	**09**

3p. ¿Antes de este negocio inició usted solo o con otras personas algún otro tipo de negocio de su propiedad y además participo en su administración?

Si	No	No sabe	No responde
1	**2**	**8**	**9**

BLOQUE 4

PREGUNTAR 4a SI en 1d respondió "SI" O "NO SABE"; DE LO CONTRARIO, IR A DEMOGRÁFICOS Y FIN

4a. Aproximadamente, ¿cuánto dinero en total ha aportado a estos negocios en los últimos tres años? *no incluye compra de acciones o fondos de inversión)*

Dinero aportado en $ pesos Col		# entre 1 y 999.999.996 continúe
No destinó dinero	**999.999.997**	Ir a demográficos
No sabe	**999.999.998**	continúe
No responde	**999.999.999**	continúe

4c. ¿Cuál era su relación con la persona que recibió su inversión personal más reciente? (**E:** LEER LISTA. REGISTRAR UNA SOLA RESPUESTA.)

Familiar cercano, como un cónyuge, hermano, hijo, padre, o nieto	**01**
Otro pariente	**02**
Un compañero de trabajo o colega	**03**
Un amigo o vecino	**04**
Un desconocido con una buena idea para un nuevo negocio	**05**
Otro **(ESPECIFICAR)**__________	**06**
No sabe **(NO LEER)**	**08**
No responde **(NO LEER)**	**09**

4d 2. En los próximos 10 años, ¿Qué retribución espera obtener del dinero que usted invirtió en este nuevo negocio? (**E:** ÚNICA RESPUESTA, ACEPTE CUALQUIER ESTIMATIVO)

20 veces lo invertido	**08**
10 veces lo invertido	**07**
Cinco veces lo invertido	**06**
El doble de la inversión	**05**
La cantidad de dinero invertida más la mitad	**04**
El dinero invertido únicamente	**03**
La mitad de lo invertido en el negocio	**02**
Ninguno	**01**
No sabe	**98**
No responde	**99**

BLOQUE 5

PREGUNTE 5a SOLO SI LA RESPUESTA A 1f FUE "si" EN CUALQUIER OTRO CASO PASAR A LOS DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS.

5a. Usted mencionó anteriormente que había cerrado o renunciado a continuar con un negocio propio de cuya administración usted participaba, ¿Ese negocio continuó después de su retiro?

Si	No	El negocio continuo pero la actividad cambio	No sabe	No responde
1	**2**	**3**	**8**	**9**

5b. ¿cuál fue la razón más importante para tomar esta decisión? (**E:** ÚNICA RESPUESTA)

Un incidente	**08**
Razones personales	**07**
Retiro	**06**
La salida fue planeada por adelantado	**05**
Encontró otro trabajo u oportunidad de negocio	**04**
Razones financieras	**03**
El Negocio no era rentable	**02**
Una oportunidad de vender el negocio	**01**
Otra. ¿Cuál?	**97**
No sabe	**98**
No responde	**99**

***Agradecer y terminar*.**

Fecha y hora de realización de la encuesta: